



Real
Instituto
Elcano

de Estudios Internacionales y Estratégicos

El impacto de la Inversión Directa de Estados Unidos en España

Gayle Allard y Rafael Pampillón

Documento de Trabajo (DT) 19/2005

18/04/2005



El impacto de la Inversión Directa de Estados Unidos en España

Gayle Allard y Rafael Pampillón *

Resumen: La expansión de los flujos de entrada de la inversión directa extranjera en España ha sido un rasgo característico de nuestra economía desde mediados de la década de los ochenta. Así, según el último informe de la UNCTAD –“World Investment Report 2004”–, España es uno de los principales destinatarios de inversión extranjera directa, siendo el octavo destino de flujos de inversión por país y el tercero de la Unión Europea en número de compañías extranjeras instalada

1. INTRODUCCIÓN

Algunas reflexiones previas

¿Qué ventajas tiene la inversión extranjera directa para el país que la recibe? Esta cuestión ha generado un intenso debate en las últimas décadas, desde que los flujos de capital extranjero empezaron a tener una influencia decisiva en las economías occidentales. El debate continúa aún en nuestros tiempos, enfocado hacia el impacto que tiene la inversión extranjera directa (IED) en la vida económica y social de los países en vías de desarrollo. Un artículo reciente así lo plantea: “¿Es la inversión extranjera directa colesterol bueno o malo?”¹

La investigación académica concluye que, globalmente, la IED es “colesterol bueno” para las economías que la reciben. Las ventajas, a primera vista, son evidentes. La IED ayuda a cubrir las necesidades de financiación que tiene un país (con capital escaso) para sus inversiones productivas. Generalmente, la IED es más estable que otros flujos más especulativos de capital que frecuentan los mercados financieros, y se traduce casi siempre en inversiones de proyectos a largo plazo. En general, más inversión supone más crecimiento económico, más exportaciones, más empleo y más renta por habitante en el país receptor.

Hay algunas ventajas muy específicas de la IED que fluye de los países más desarrollados hacia los menos desarrollados. Una de ellas es que facilita la transferencia de tecnología. Si la filial extranjera introduce nuevos productos o procesos en el mercado receptor de IED, los trabajadores de esa empresa adquieren conocimientos que elevan el capital humano del país. A la vez, las empresas que son proveedores, clientes e incluso competidores de las compañías extranjeras perciben indirectamente los efectos de la difusión tecnológica. Aunque existen casos en los que esta difusión de tecnología no ocurre, la investigación empírica ha demostrado que los *spill-overs* tecnológicos se producen y sus efectos son beneficiosos para la economía

* *Instituto de Empresa, Madrid.* Este estudio ha sido patrocinado por el American Business Council.

¹ Ricardo Haussman y Eduardo Fernández-Arias, “Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?”, IADB, 26/III/2000.

receptora.² Con ello una mayor participación de capitales extranjeros en la economía no sólo mejora el desempeño de la empresa que recibe la inversión, sino también al resto de las empresas, que pueden verse favorecidas por la difusión de conocimientos o nuevas tecnologías incorporadas en estos flujos de capitales.

Además de aportar nuevas tecnologías, hay evidencias que indican que la IED generalmente eleva la productividad de la economía que la recibe. El argumento es que estas empresas, que cuentan con más experiencia, mejores tecnologías y capital más sofisticado, muestran mayor productividad que sus competidores locales, y su presencia obliga a las otras empresas del sector a elevar sus propios niveles de productividad. Aquí el argumento es más complejo y los resultados menos concluyentes, porque existe un sesgo producido por el hecho de que las multinacionales tenderán, de entrada, a invertir en los sectores más productivos. Asimismo, es posible que este efecto se dé sólo en el mismo sector de la inversión o en los sectores donde operan sus proveedores y clientes.³

Igualmente, es lógico afirmar que la causa del aumento de la productividad de las empresas domésticas es el aumento de la competencia, ya que al verse “amenazadas” por los nuevos entrantes deben ser más eficientes y productivas para seguir compitiendo.

Finalmente, y a pesar de los muchos tópicos actuales, hay abundantes datos que demuestran que las multinacionales por lo general pagan mejores sueldos que las empresas locales, elevando así la renta de la población. Además, puede ser un factor muy beneficioso en el proceso de reforma y liberalización económica, ya que la IED ha manifestado una tendencia clara a fluir más hacia países con mercados más abiertos, más transparentes y menos corruptos. Así, la IED puede ejercer una “presión” sana sobre los gobiernos para acometer las reformas que sean beneficiosas para el país y sus ciudadanos.⁴

Los efectos comentados anteriormente se observan con más facilidad en países más pobres o con menores niveles de desarrollo, porque el contraste entre la empresa inversora extranjera y la economía local es más evidente. Sin embargo, estos efectos beneficiosos se producen también en países donde la diferencia económica y política entre el país inversor y el país receptor es menor, como en el caso de la inversión extranjera directa de Estados Unidos en España. Es decir, la teoría y la evidencia empírica nos permiten pronosticar que la inversión directa de Estados Unidos en España habrá contribuido a su crecimiento económico, habrá elevado su nivel tecnológico y posiblemente su productividad, habrá incrementado sus exportaciones y habrá hecho disponible para su población activa puestos de trabajo mejor remunerados y de mayor contenido que los ofrecidos por las empresas locales. Este estudio pretende precisamente averiguar si las estadísticas a nivel macroeconómico nos permiten concluir que estos efectos se han producido en España.

Panorama general de la IED de Estados Unidos en España

La expansión de los flujos de entrada de la inversión directa extranjera en España ha

² Véase, por ejemplo, Beata Smarzynska Javorcik, “Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages”, World Bank, 23/VII/2003.

³ Véase el debate en Brian J. Aitken y Ann E. Harrison, “Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela”, *The American Economic Review*, junio de 1999.

⁴ Estos argumentos se han resumido con frecuencia en *The Economist*; véase por ejemplo “The World’s View of Multinationals”, 27/I/2000.

sido un rasgo característico de nuestra economía desde mediados de la década de los ochenta. Así, según el último informe de la UNCTAD –“*World Investment Report 2004*”–, España es uno de los principales destinatarios de inversión extranjera directa, siendo el octavo destino de flujos de inversión por país y el tercero de la Unión Europea en número de compañías extranjeras instaladas.

Desde antes de la entrada de España a la Unión Europea, la UE ha liderado el volumen de entrada de IED hacia España⁵. Sin embargo, en un análisis por países, el principal inversor es, muchas veces, Estados Unidos. En base a los datos del Ministerio de Economía para el año 2003, EEUU invirtió 5.176 millones de euros en España, representando un 31,1% de la IED total de ese año en el país. Consecuentemente, este peso inversor tiene su reflejo en nuestro tejido empresarial, ya que se estima que existen alrededor de 600 empresas en el mercado español que son filiales o sucursales de compañías norteamericanas.

Las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y España han mejorado en los últimos años. Esto se observa en datos como que EEUU ocupa el sexto lugar en el *ranking* de socios comerciales españoles, o que desde mediados de los años noventa el comercio con los Estados Unidos se ha mantenido en torno al 5% del total del comercio español. Pero es en el aumento de los flujos de inversión donde el acercamiento entre ambos países se ha fortalecido más. La IED hacia España procedente de Estados Unidos ha pasado de los 1.012 millones de euros en 1998 (10% del total de la inversión) a más de 14.408 millones en 2002 (un 50,5% del total). En la actualidad, la inversión estadounidense ocupa una dimensión muy considerable en el global de la economía española.

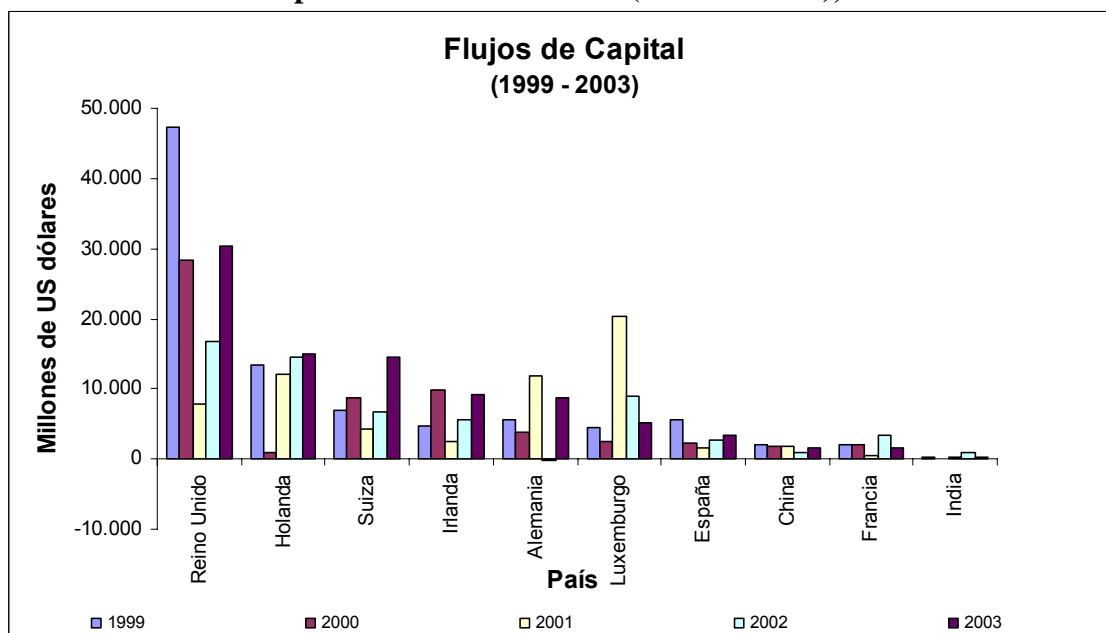
Además, Estados Unidos cuenta con una larga presencia empresarial en España. Concretamente la IED norteamericana empieza a estar presente en los años cincuenta, cuando se restablecieron las relaciones diplomáticas entre los dos países interrumpidas durante la guerra civil y España empezó a recibir ayuda oficial de EEUU. Pero no es hasta la década de los setenta cuando se produce la mayor entrada de éstas, coincidiendo con la transición democrática y las negociaciones de adhesión a la antigua Comunidad Económica Europea.

Dentro de los flujos totales de inversión extranjera directa de EEUU al mundo, España ocupa una posición bastante alta. Por el valor anual de los flujos, desde el año 1999 ocupa entre el 4º y el 8º lugar entre los países de la Unión Europea: siempre detrás del Reino Unido y Holanda, y normalmente por delante de Francia. A nivel mundial, España ocupa un lugar inferior en el *ranking* de receptores de flujos de IED americana, colocándose normalmente entre el 14º y el 20º lugar (figura por delante de China todos los años menos 2001). En cuanto al valor histórico contable, ha subido al 20º lugar, y su mayor tasa de crecimiento ha hecho que se acercara a Francia (véase el Gráfico 1 a continuación).⁶

⁵ Principalmente a través de los Países Bajos.

⁶ El siguiente gráfico recoge solo los primeros ocho destinos mundiales de la IED americana, pasando después para comparación a China e India, que figuran más abajo en la lista. Para una relación completa de los flujos y el valor histórico de la IED de EE.UU. en los 23 países más importantes, véase el Apéndice 2, tabla 10, al final de este informe.

Gráfico 1. Países receptores de IED de EEUU (seleccionados), 1999-2003



Nota: se han seleccionado para el gráfico los principales países europeos, más China e India. Los países están ordenados según el valor total histórico de la IED americana en el año 2003. Para más datos, véase el Apéndice II.
Fuente: Bureau of Economic Analysis. Página web: <http://www.bea.doc.gov/bea/di/home/directinv.htm>.

En la actualidad, las transnacionales estadounidenses que tienen presencia en España han adquirido una distribución porcentual por sectores de actividad bastante diversificada. A grandes rasgos podemos decir que es en la industria donde mayor representación alcanzan; destaca el sector de componentes de automoción, el sector farmacéutico y de productos químicos y los equipos y suministros industriales. Aún así, su presencia en el sector servicios ha ido, y va, en aumento en los últimos años, principalmente en lo referente a las actividades de tecnologías de la información y de consultoría.

Cuestiones metodológicas y fuentes de datos

A la hora de estudiar los datos de IED hay que tener presente que muchas empresas realizan sus inversiones a través de filiales en terceros países, ya sea porque presentan mejores condiciones fiscales o por otras razones. El caso de Estados Unidos no es una excepción. Por este motivo, si tenemos en cuenta las principales estadísticas macroeconómicas españolas de IED, la inversión estadounidense está infravalorada. Con frecuencia, ésta llega a España por medio de la implantación de empresas norteamericanas en otros países comunitarios, a través de los cuales realizan sus inversiones en nuestro país⁷.

Asimismo, otro aspecto metodológico a tener en cuenta cuando se trabaja con cifras de IED es que una gran parte de la inversión foránea se realiza a través de las empresas de gestión de sociedades de cartera y de entidades de tenencias de valores extranjeros (también llamadas *holdings*)⁸ debido a que no se conoce cuál es el destino final de la inversión que canalizan, lo que puede desvirtuar, en parte, el análisis sectorial. Así, muchos grupos norteamericanos con presencia en distintos países

⁷ Es más frecuente canalizar la inversión a través de los Países Bajos o el Reino Unido.

⁸ Son intermediarios entre la empresa y la destinataria final de la inversión. La principal diferencia entre ambas es que las primeras son tenedoras de acciones de sociedades españolas y las segundas de sociedades extranjeras.

Europeos están estableciendo sus entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVEs) para sus operaciones europeas en España. De hecho, el principal destino actual de la inversión americana es este tipo de empresas (94% del total de su inversión en 2003)⁹. Ello es debido a que España dispone de uno de los regímenes más favorables de los países desarrollados para el tratamiento de las ETVEs.

Todo esto puede sesgar parte de nuestro análisis. Por eso se ha optado por otras fuentes alternativas de investigación además de las aportadas por la Dirección General de Comercio e Inversiones en España, a fin de poder determinar exactamente cómo se canaliza la inversión procedente de EEUU en la economía española.

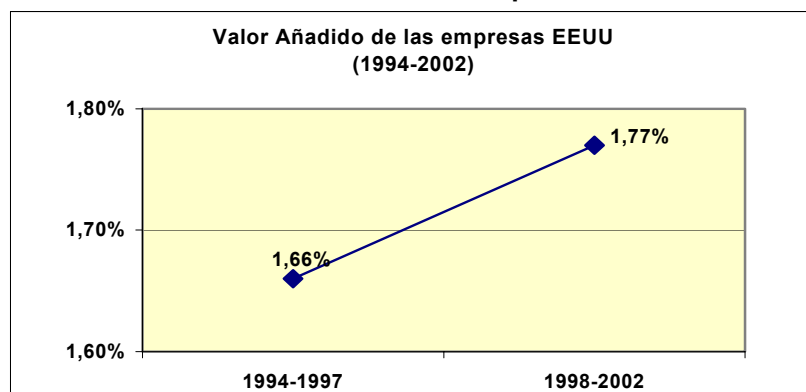
Se han empleado fundamentalmente las siguientes fuentes de información:

- Los datos reportados por el Bureau of Economic Analysis (BEA) de Estados Unidos, en su sección *US Direct Investment Abroad*, que refleja todas aquellas operaciones efectivamente realizadas por las filiales estadounidenses y que tienen una periodicidad anual.
- Los datos de contabilidad nacional del Instituto Nacional de Estadística (INE) y del Banco de España, así como algunos datos de las estadísticas de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía, que ofrece información de la inversión extranjera en España a partir de las declaraciones del registro de inversiones.

2. ANÁLISIS MACROECONÓMICO DE LA IED DE EEUU EN ESPAÑA

El peso relativo de las empresas estadounidenses en nuestro país se ha visto reducido con el desarrollo de la economía española y con la creciente importancia que han adquirido las inversiones de otros países europeos, que empezaron a llegar con fuerza en la década de los ochenta, con la entrada de España en la Unión Europea (UE). Sin embargo, la presencia de las transnacionales norteamericanas en España a día de hoy sigue siendo significativa. El gráfico siguiente demuestra que el valor añadido bruto (VAB) de las empresas de origen americano ha supuesto una media de alrededor del 1,72% del PIB español entre 1994 y 2002. Y observándose ese mismo dato para el sector industrial español, éste es mucho más contundente, ya que el VAB americano del sector industrial como promedio de los años 1999-2002 fue el 8,2% del PIB industrial español.

Gráfico 2. Valor añadido bruto de las empresas EEUU como % del PIB



⁹ Cifras obtenidas a través de los datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones en España.

Como porcentaje de empleo, su cuota ha sido un poco más reducida: hacia el 1,15% entre 1983 y 2002. El porcentaje de los activos totales netos sobre la economía española es parecido: un 0,9% como promedio entre 1983 y 2000 (Gráficos 4 y 5). La diferencia existente entre las cifras de valor añadido y de empleo apunta a una productividad más alta de los trabajadores en las empresas de capital estadounidense.

Gráfico 4. Empleo de las empresas EEUU como % del empleo español

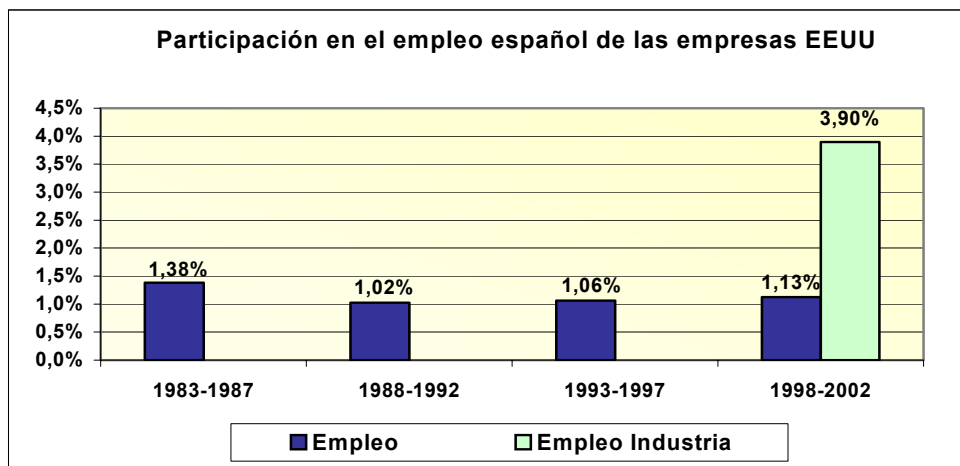
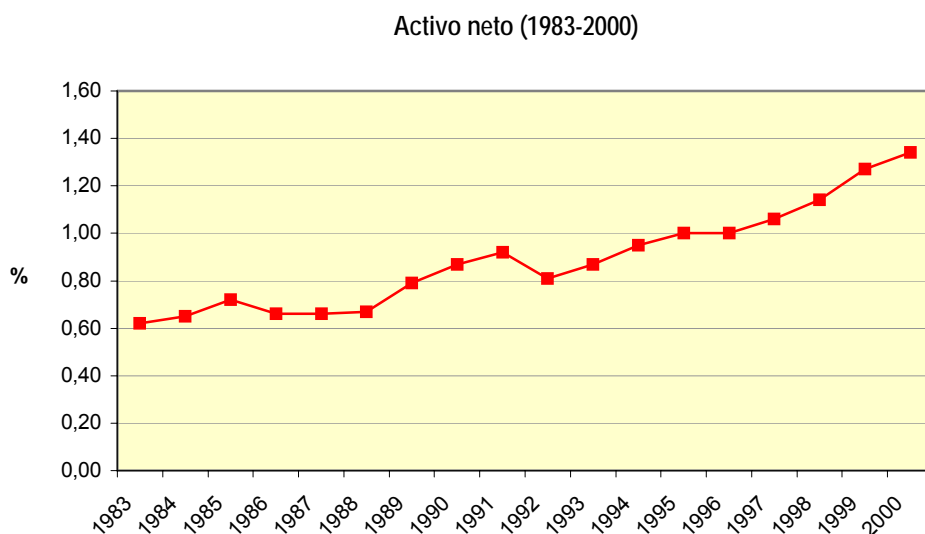


Gráfico 5. Activos netos de las empresas EEUU como % del *stock* de capital neto español

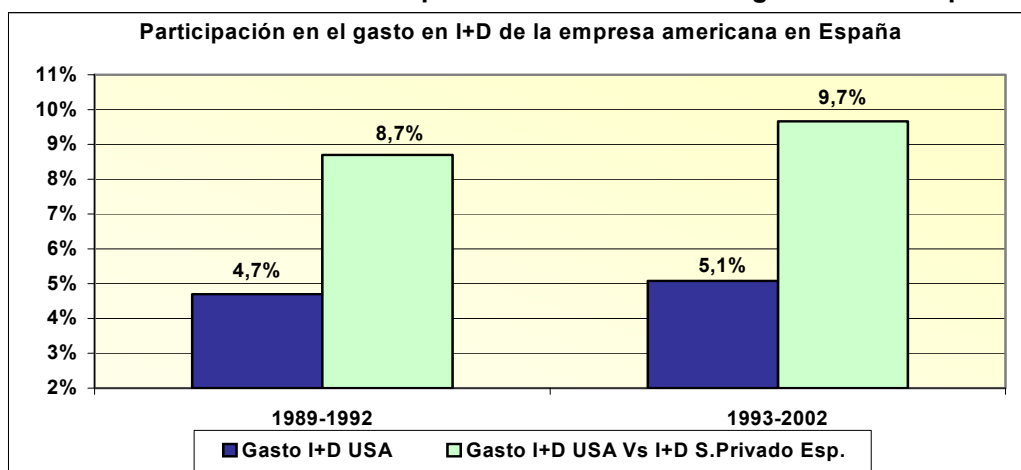


Sin embargo, si se comparan la producción y el empleo en las empresas industriales americanas dentro del sector industrial español –un cálculo que tiene sentido, dada la escasa presencia de inversores americanos en el sector agrícola y su todavía baja presencia en algunas ramas del sector de servicios– las empresas de EEUU toman una relevancia mucho mayor. Las organizaciones industriales americanas han supuesto más del 8% de las ventas del sector industrial español como promedio entre 1999 y 2002, y un 3,9% del empleo en este sector. Estos datos resaltan la importancia de la empresa americana dentro del sector productivo español. También demuestran con mayor contraste la alta productividad que caracteriza a estas compañías, dado que la participación en las ventas industriales duplica su participación en el empleo industrial.

Una contribución clave que han tenido las empresas de origen americano en el tejido industrial español es la difusión de su tecnología. Esto puede observarse a nivel macroeconómico en las cifras de gasto en investigación y desarrollo (I+D) de las firmas norteamericanas comparadas con las del conjunto de España, o con el empleo del personal investigador.

Los datos de producción y ventas muestran que la importancia de la inversión americana es mucho mayor cuando se compara con el sector industrial que cuando se compara con la economía en su conjunto. Como porcentaje del total del gasto en I+D español, las compañías norteamericanas representaron una media del 4,8% del total entre 1989 y 2002, una proporción cuatro veces mayor que su participación en la producción total del país. Es decir, la actividad en I+D estadounidense en España ha sido mucho más intensa que la realizada por la economía española. Si se compara el gasto en I+D de la empresa americana con el gasto privado en I+D español, esta tendencia se destaca mucho más: las empresas de EEUU realizaron más del 9,3% del gasto total del sector privado español en I+D, como promedio, entre 1989 y 2002. Esto es, las transnacionales americanas representaron cerca del 10% de todo el gasto empresarial en I+D durante un largo período de presencia en España (Gráfico 6).

Gráfico 6. Gasto en I+D de las empresas EEUU como % del gasto en I+D español



Respecto al personal empleado en investigación, los datos indican lo mismo: Los trabajadores en I+D de las empresas de origen americano en España suponen sólo el 1,8% de todo el empleo en ese sector en España; sin embargo, esos trabajadores representaron el 4,7% del empleo en investigación en el sector privado español. Por tanto, las empresas de origen americano ofrecen en torno al 5% de todos los puestos de trabajo de investigación y desarrollo tecnológico que actualmente existen en el sector privado de España.

Por último, suele suceder que las filiales extranjeras contribuyen más a la internacionalización de una economía, debido a su mayor experiencia internacional y a sus cadenas más sofisticadas de marketing y distribución globales. Esta tendencia se observa en las empresas estadounidenses que operan en España. Entre 1983 y 2002, las sucursales norteamericanas han supuesto como media el 9% de las exportaciones totales de bienes de la economía española, y en algunos años esta proporción ha subido hasta el 12%. Esta clara tendencia exportadora de las empresas de Estados Unidos es aún mayor cuando se compara con las exportaciones de las empresas del sector industrial español. Parece evidente que las transnacionales norteamericanas contribuyen de manera significativa en la economía española con su mayor propensión

a exportar (véase el Gráfico 7).

Gráfico 7. Porcentaje de las exportaciones en bienes y servicios de las empresas EEUU sobre las exportaciones totales españolas

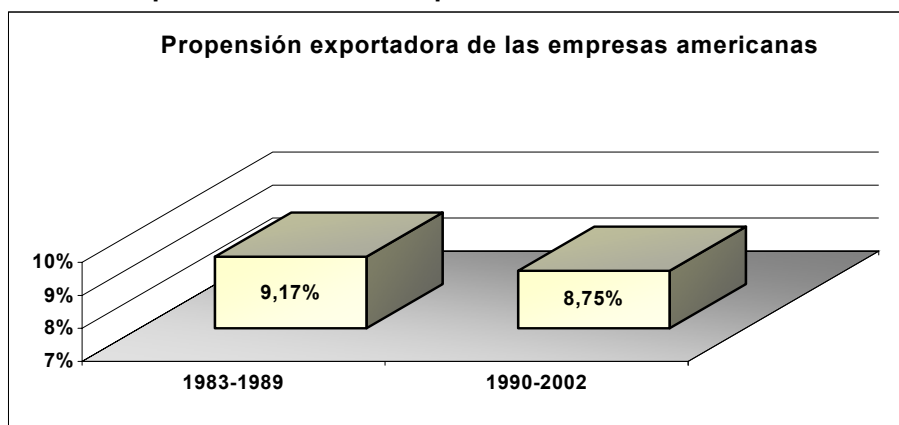
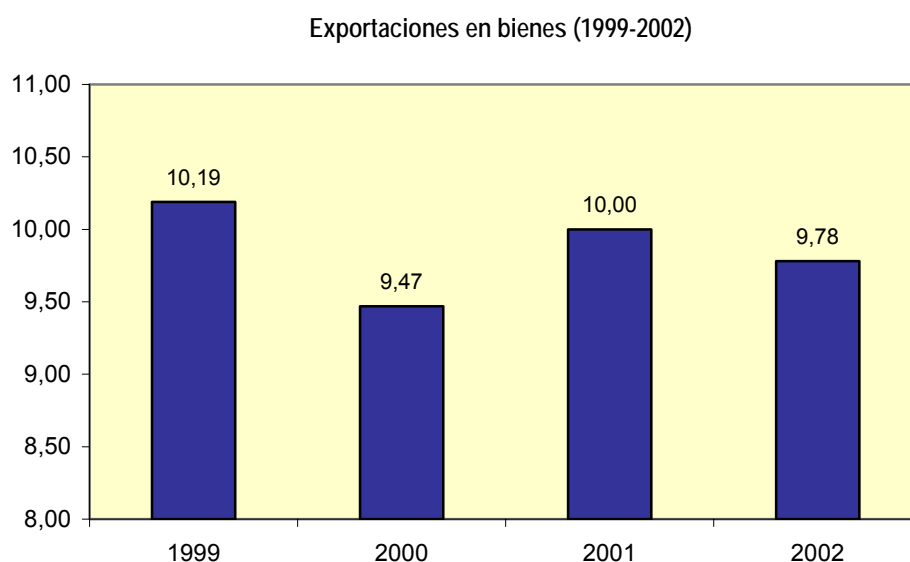


Gráfico 8. Porcentaje de las exportaciones en bienes de las empresas EEUU sobre las exportaciones de bienes españolas



Realizando una distribución por ramas de actividad de la inversión extranjera directa procedente de Estados Unidos en nuestro país, a grandes rasgos observamos que uno de los sectores más activos es el de equipos de transporte, tanto en el volumen de negocios como en el empleo que aporta, representando la exportación de estas filiales el 50% del total para el año 2002. Sobresalen también sectores como el químico-farmacéutico. En ventas supone el 14,5% del total. Pero es fundamentalmente en el gasto en I+D donde este sector tiene un mayor peso sobre los demás (el 40% del total para el año 2001). Por último, se podría destacar también al sector de la maquinaria, que generó para el año 2002 el 16% del empleo estadounidense en España.

Los Gráficos 9 a 12 presentan lo expuesto en el párrafo anterior:

Gráfico 9.

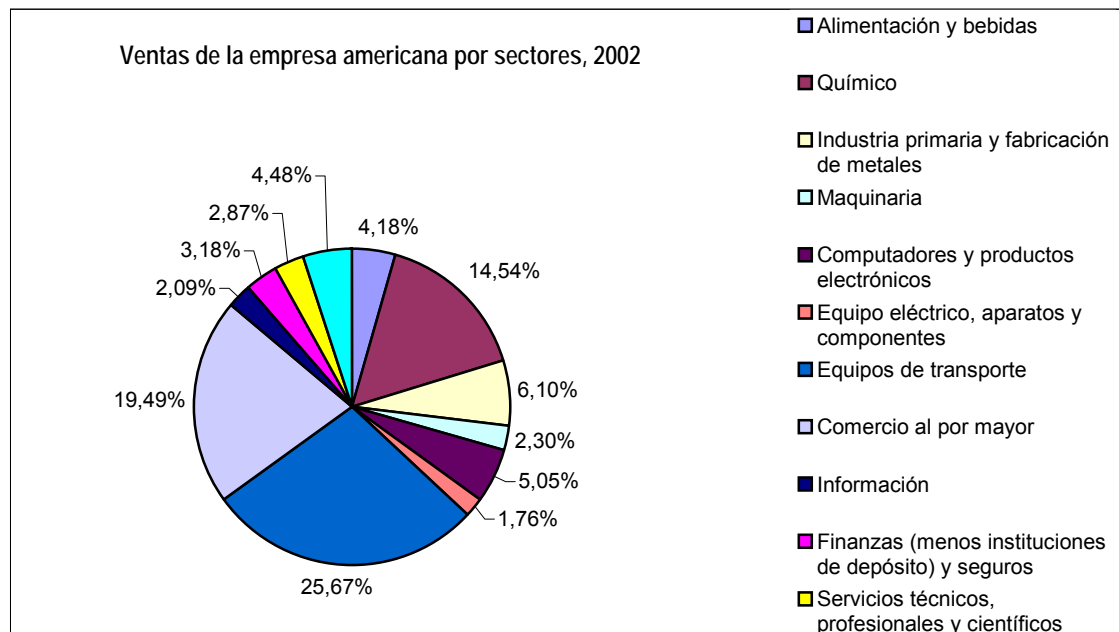


Gráfico 10.

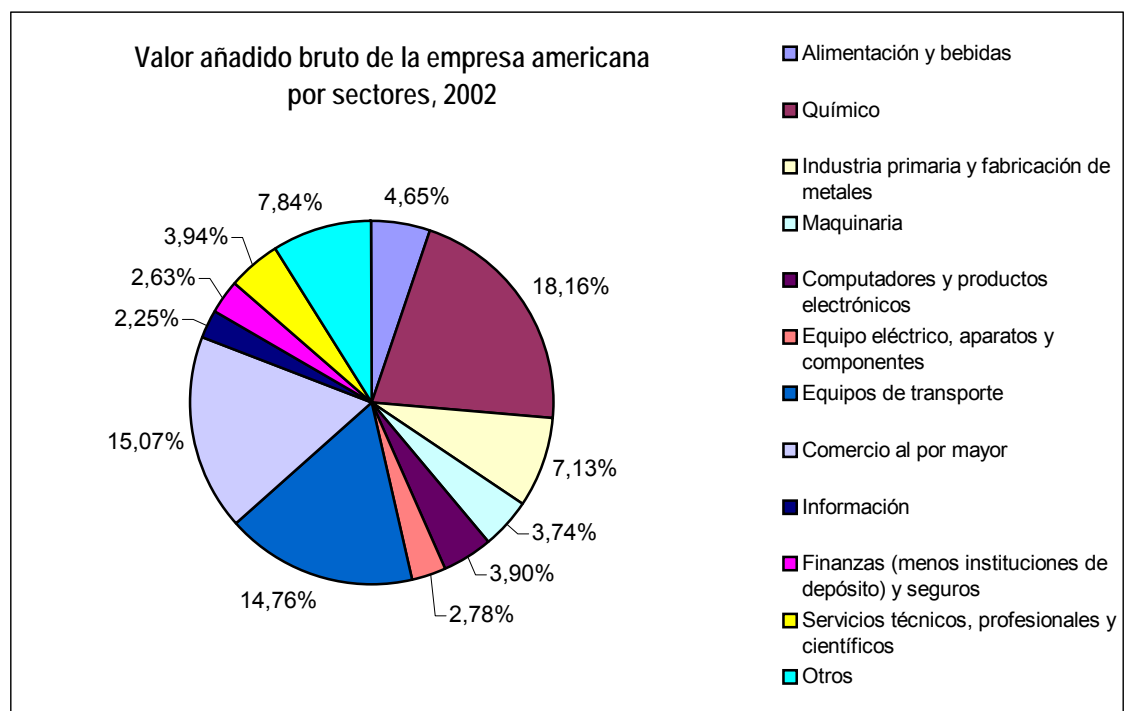


Gráfico 11.

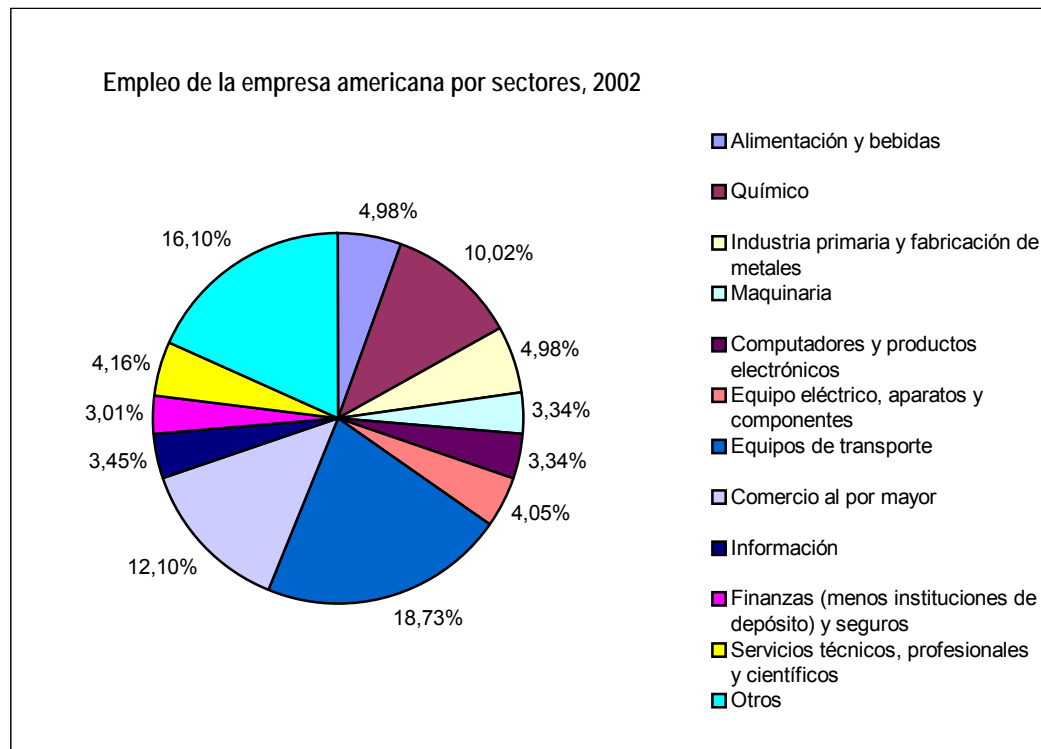


Gráfico 12.

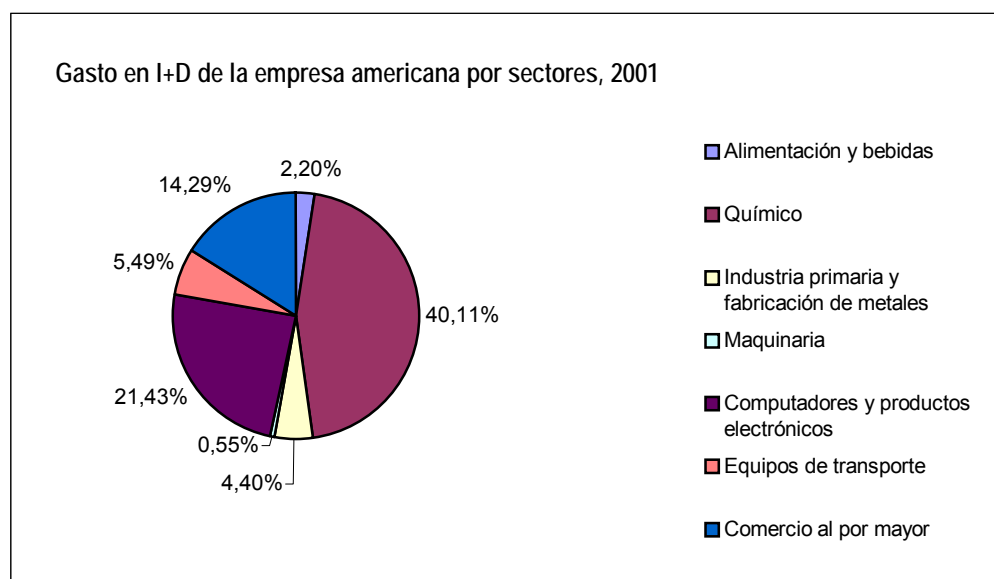
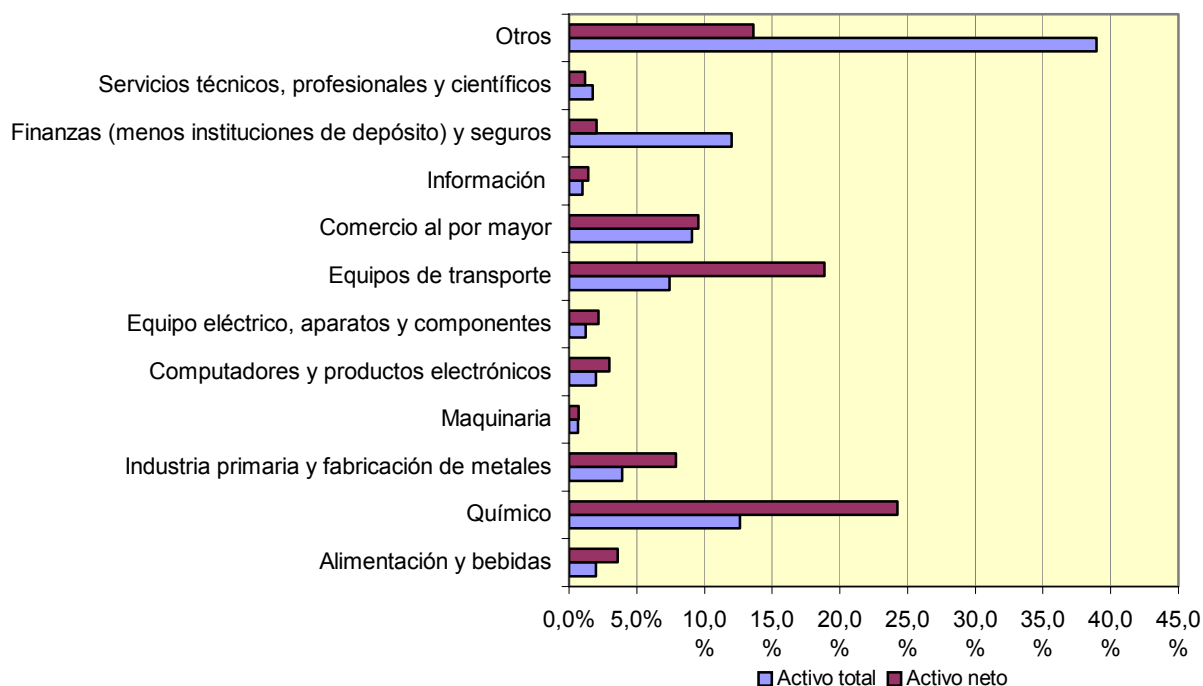


Gráfico 13.

Activos de las empresas estadounidenses por sectores, 2002



Por último y para concluir, se puede observar en el gráfico 13 el peso que los activos de las compañías norteamericanas tienen en nuestro país. La situación sigue siendo prácticamente la misma que para el resto de las variables analizadas. El sector químico y el de equipos de transporte se sitúan por encima de los demás tanto si tenemos en cuenta el activo total de éstos como su activo neto.

En resumen, los datos a nivel macroeconómico permiten concluir que durante un largo período de tiempo la IED estadounidense ha mostrado los efectos positivos que señalábamos en la parte introductoria de este estudio. No sólo han representado una proporción muy importante de la actividad de la I+D española y de las exportaciones de su economía en conjunto; también reflejan una mayor productividad, lo cual llevaría a la conclusión de que los salarios que pagan estas empresas también pueden ser mayores. Aunque su presencia en la economía total de nuestro país puede parecer relativamente pequeña, sobre todo en estos últimos años de la entrada en la Unión Europea y posteriormente en el euro, el impacto que han tenido sobre la modernización y la internacionalización del tejido industrial español ha sido muy significativo.

3. ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD COMPARATIVA DE EMPRESAS DE ORIGEN EN EEUU Y DE ESPAÑA

El bajo crecimiento, por no decir estancamiento, durante estos últimos años de la productividad laboral en España se ha convertido en uno de los ejes centrales de la preocupación y de la política económica.

En este apartado vamos a centrar nuestro análisis en:

- Comparar, por un lado, el comportamiento de la productividad de la empresa estadounidense en España frente al de la empresa española en el período 1996-2002.
- Por otro, compararemos también el crecimiento de la productividad durante este período de la empresa americana con el ritmo de avance registrado por la empresa española.

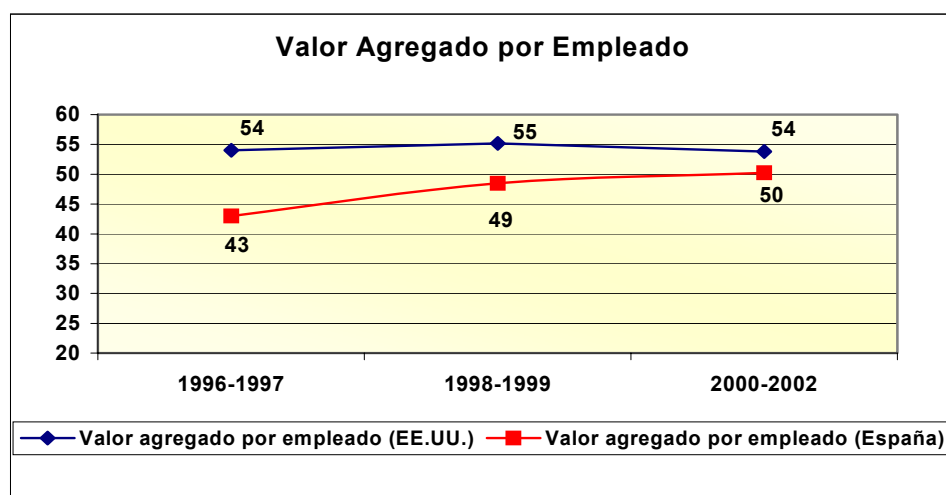
El comportamiento de la productividad durante un período de tiempo relativamente corto, digamos de alrededor de cinco años (1997-2002), está habitualmente determinado sobre todo por fuerzas cíclicas y coyunturales y en mucha menor medida por factores institucionales que, por otra parte, hunden sus raíces en períodos anteriores. En el estudio que hemos realizado tanto el capital por empleado como el beneficio por empleado, las ventas netas por empleado, el valor añadido por empleado y los gastos de personal por empleado son mayores en la empresa americana que en el conjunto de la empresa española. Analizando las tasas de crecimiento de las variables antes mencionadas, también es mayor en las empresas de origen americano que en las españolas.

La excepción se encuentra en el beneficio por empleado entre los años 1998-2000, en donde quizá debido a las diferencias en las normas contables aplicadas de cada país, las empresas españolas superan a las americanas. Sin embargo, a partir del año 2000 esta tendencia se revierte.

Podríamos tratar de explicar los resultados a través de distintas hipótesis, pero parece bastante razonable pensar que las diferencias entre tamaños de empresas, el tipo de empresas (más industriales las americanas), los equipos directivos, el capital invertido tanto en recursos materiales como humanos y la inversión en tecnología y capacitación, pueden explicar muy bien la ventaja de la empresa americana en productividad.

En el Gráfico 14 a continuación se refleja la productividad medida como el valor agregado por empleado. Se ve con claridad la notable superioridad americana. Sin embargo, puede apreciarse que en el año 1999 las empresas españolas revierten la tendencia, dado que en ese año registran un crecimiento superior al 30% comparando con el año anterior, mientras las americanas registran un descenso (único en todo el período analizado) cercano al 10%.

Gráfico 14. Comparación de la productividad de empresas de EEUU y españolas en España, 1997-2002 (datos en miles de euros)



A partir del año 1996 España logra reducir la gran diferencia, que se situaba inicialmente en cerca del 40%, para finalizar en el año 2002 en cerca del 9%. Sin embargo, si consideramos la media del período, la productividad americana es superior en un 15% y claramente (salvo entre los años 1998-1999) mejora el comportamiento de la española.

Finalmente cabe destacar que si bien la tendencia de ambas curvas es negativa, dada la fuerte inversión en I+D+i y del resto de las variables analizadas en el trabajo, es razonable inducir que en el futuro la productividad de ambos tipos de empresa (americana y española) se incrementará.

4. ANÁLISIS MICROECONÓMICO DE ESTIMACIÓN DE LA IED DE EEUU EN ESPAÑA

Comentario técnico previo sobre los datos utilizados

El propósito principal de esta parte del estudio es hacer una comparación entre las empresas estadounidenses ubicadas en España y el total de las empresas situadas en nuestro país mediante un análisis estadístico. Se ha intentado elegir las variables que mejor puedan reflejar la información necesaria para la realización de este estudio, condicionando la selección de las mismas por algunas restricciones de tipo práctico, originadas por la peculiaridad de los datos.

Los datos adjuntos a este informe se seleccionaron directamente de la base de datos de SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos)¹⁰. Para obtener la muestra de las empresas norteamericanas se siguió el criterio siguiente: considerar sólo aquellas compañías con una participación accionarial procedente de EEUU igual o superior al 50% de su capital.

Así, siguiendo el criterio anterior y por cuestiones metodológicas, en muchos casos de falta de información, se decidió escoger sólo a aquellas compañías de origen americano y españolas con más de 60 empleados; siendo éste, además, un criterio bastante objetivo para identificarlas como de tamaño medio-grande.

¹⁰ SABI es una base de datos de análisis financiero de más de 500.000 empresas ubicadas en España y de 40.000 en Portugal. La información se obtiene de distintas fuentes oficiales: Registro Mercantil, BORME y a través de los algunos medios de prensa nacional.

Como metodología de análisis de los datos se ha propuesto la utilización de medias muestrales, por su propiedad de ser un buen estimador para los valores medios poblacionales. Las muestras son más que representativas ya que reproducen el número total de los valores de la base de datos de SABI que, según esta misma fuente, representan aproximadamente al 95% de las empresas en España. De esta forma, los resultados expresados en este caso por las medias aritméticas son perfectamente comparables entre sí.

Tabla 1. Valores medios de las variables

Empresas estadounidenses en España (*) (a partir de 60 empleados)	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Inmovilizado	87.085	66.235	63.645	55.079	40.650	47.305	47.785
Inmovilizado material	59.440	44.710	41.843	36.540	29.436	33.901	38.507
Inmovilizado inmaterial	6.151	5.369	5.695	6.116	4.437	3.925	3.069
Empleados	922	789	722	742	723	769	633
Total activo	199.160	150.845	147.859	135.201	113.920	114.252	107.959
Gastos de personal	30.086	29.435	26.719	24.255	23.495	23.561	22.703
Ventas netas	238.569	181.825	164.548	152.475	152.736	148.585	141.109
Valor agregado	45.973	43.808	40.424	38.685	42.059	36.735	38.149

Empresas en España (a partir de 60 empleados)	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Inmovilizado	64.222	63.642	59.415	50.683	32.231	29.408	27.202
Inmovilizado material	31.962	32.775	31.713	30.603	20.087	20.313	20.368
Inmovilizado inmaterial	4.891	5.438	5.020	3.042	2.414	1.699	1.473
Empleados	405	393	377	354	331	305	291
Total activo	104.818	103.379	96.249	83.295	56.202	50.267	46.660
Gastos de personal	11.725	11.081	10.448	10.278	7.837	7.277	7.012
Ventas netas	80.859	77.473	74.387	65.727	52.809	48.437	44.734
Valor agregado	18.462	20.533	19.941	19.030	14.315	13.222	12.397

Nota: cifras en miles de euros; muestra para 124 empresas norteamericanas y 13.961 empresas españolas.

(*) Empresas estadounidenses establecidas en España con más del 50% de capital norteamericano.

Los datos vienen enunciados en miles de euros para cada año –excepto para el número de empleados, expresados en número de personas– y a través de medias aritméticas normales.

Análisis de los datos procedentes de las tablas

Como norma general se observa una tendencia generalizada de la supremacía de los valores de las medias aritméticas de las empresas norteamericanas sobre los valores de las empresas españolas.

A continuación se detalla el estado actual y evolución de cada una de las variables en cuestión.

Inmovilizado

Para la variable de inmovilizado, la evolución de las medias muestrales de las empresas norteamericanas y de las empresas situadas en España es el siguiente:

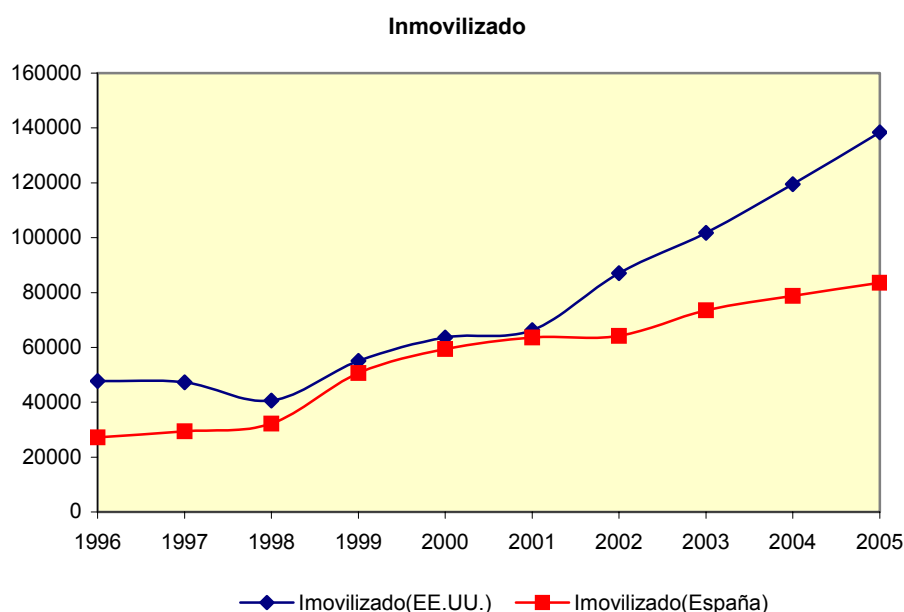
Tabla 2. Evolución del inmovilizado

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Inmovilizado	47.785	47.305	40.650	55.079	63.645	66.235	87.085	101.757	119.515	138.460

(EEUU)										
Inmovilizado (España)	27.202	29.408	32.231	50.683	59.415	63.642	64.222	73.560	78.807	83.559

Nota: cifras en miles de euros.

Gráfico 15. Inmovilizado



Como puede observarse en el Gráfico 15, en el valor del inmovilizado que le corresponde a cada empresa, las de propiedad norteamericana superan al total de las empresas españolas. Esta tendencia parece ir reduciéndose hacia el año 2001. En cambio, en 2002 la divergencia es bastante más amplia. Este dato se tiene que tomar con cierta reserva dado que la composición de la muestra para el año 2002 por parte de las filiales estadounidenses en España ha sido más bien escasa, dada la particularidad de la forma y la configuración de la fuente de la base de datos.

Una posible evolución futura de este parámetro se supone en principio creciente y además divergente.

Inmovilizado material e inmaterial

Para la composición del inmovilizado y su desglose, en inmovilizado material e inmovilizado inmaterial, se ha optado por realizar el posterior análisis comparativo.

Tabla 3. Evolución del inmovilizado material e inmaterial

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Inmovilizado material (EEUU)	38.507	33.901	29.436	36.540	41.843	44.710	59.440	54.459	57.918	61.376

Inmovilizado material (España)	20.368	20.313	20.087	30.603	31.713	32.775	31.962	37.024	39.572	42.120
--------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Inmovilizado inmaterial (EEUU)	3.069	3.925	4.437	6.116	5.695	5.369	6.151	6.008	6.118	6.336
Inmovilizado inmaterial (España)	1.473	1.699	2.414	3.042	5.020	5.428	4.891	5.950	6.393	6.772

Nota: cifras en miles de euros.

Gráfico 16. Inmovilizado material

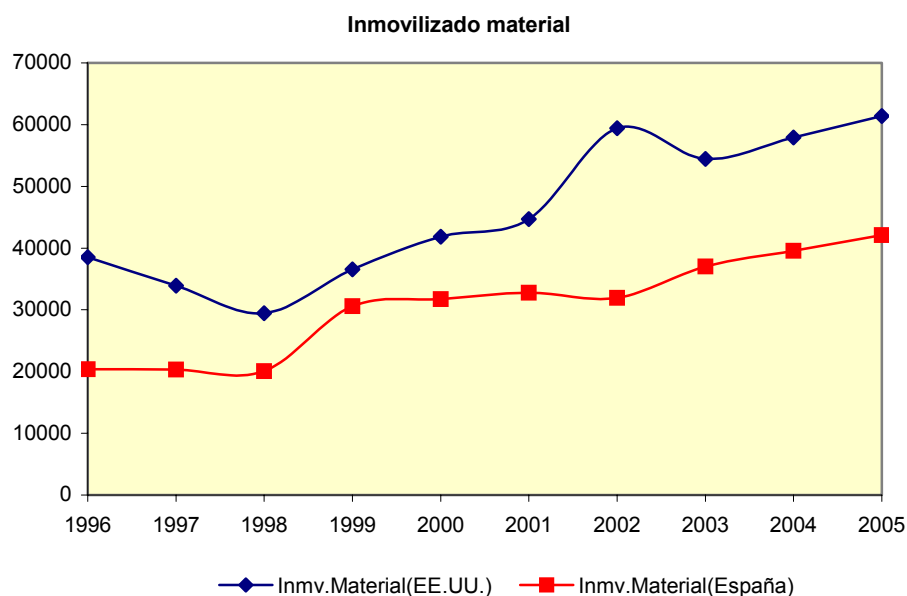
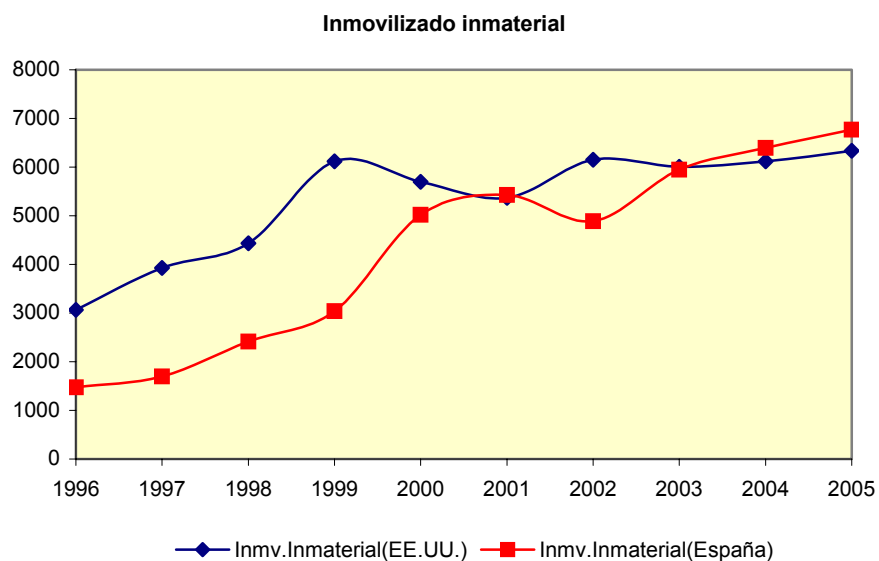


Gráfico 17. Inmovilizado inmaterial



En relación a los Gráficos 16 y 17, se puede constatar que la evolución del inmovilizado material es más o menos homogénea. Los valores de las empresas norteamericanas superan a los de las empresas españolas, observándose un ligero acercamiento para el año 1998. Cabe detenerse en el análisis del inmovilizado inmaterial porque representa un alto grado de lo que se conoce como activos tecnológicos de la empresa. Puede observarse como su evolución es más heterogénea y presenta una curiosa convergencia en el año 2001. Lo más curioso es que este cambio se corresponde tanto con el crecimiento del valor del inmovilizado inmaterial medio de las empresas en España y el decrecimiento del inmovilizado inmaterial medio de las compañías estadounidenses. Es decir, que las patentes, propiedades de marca, propiedad intelectual, etc., correspondiente a cada filial norteamericana en media disminuyó a partir de 1999. Este dato es muy interesante y ciertamente requeriría de un análisis teórico más profundo. Sin embargo, tampoco habría que dejar de mencionar algunos rasgos técnicos correspondientes a los datos de las empresas norteamericanas. Algunas de éstas presentan directamente valores iguales a "0" en sus respectivas cuentas; y, normalmente, el dato del año siguiente está ausente, lo que refleja ciertos indicios de abandono de estas compañías del mercado español. Este hecho en todo caso habría que tomarlo con cierta cautela. Además, y como ya se expuso previamente, los valores correspondientes al año 2002 están compuestos por muestras algo menores, al presentar la fuente de información cierta indisponibilidad de los datos.

Para la evolución de las variables tanto del inmovilizado material como del inmaterial la tendencia es creciente. Para el caso del inmovilizado material se prevé una divergencia cada vez más acentuada con el tiempo. Lo mismo ocurre para el inmovilizado inmaterial, aunque en este caso son los valores en media de las empresas en España los que superan a los de las estadounidenses.

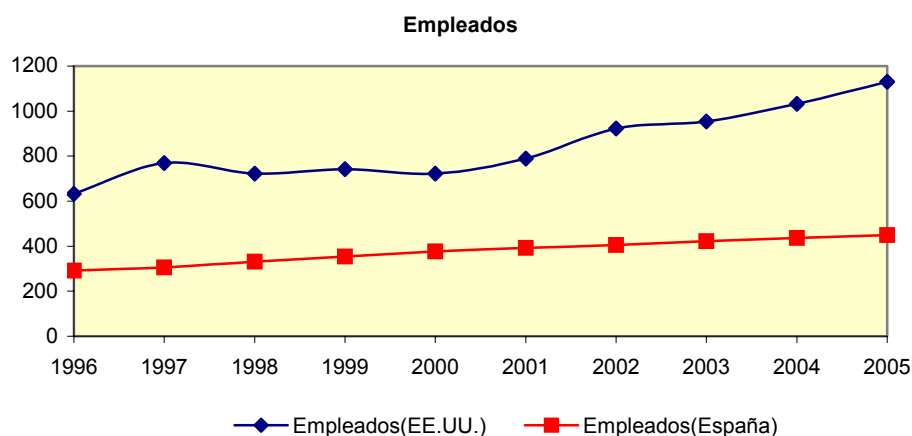
Número de empleados

Tabla 4. Evolución del número de empleados

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Empleados (EEUU)	633	769	723	742	722	789	922	954	1.032	1.131
Empleados (España)	291	305	331	354	377	393	405	422	436	449

Nota: en número de personas.

Gráfico 18. Número de empleados



En lo que se refiere al número medio de los empleados por cada empresa se puede decir que los datos norteamericanos superan con creces a los valores en España en general.

Cabría mencionar ciertas particularidades de estas cifras. Como la selección de las muestras de las empresas partió de considerar sólo a aquéllas que tuvieran más de 60 empleados –fijos y en equivalencia de jornada continua– en su plantilla, el dato del número de empleados medio correspondiente a cada compañía es quizá algo más artificial y menos representativo que para el resto de las variables consideradas. En todo caso, esa diferencia tan grande entre los valores medios norteamericanos y los de España también puede deberse al hecho de que posiblemente el grueso de las empresas norteamericanas están más representadas por un número alto de empleados, al tratarse de grandes multinacionales, de ahí que el valor de la media salga “inflado”. Es decir, la parte de las organizaciones de propiedad estadounidense representadas por las PYMEs es más bien pequeño, siendo la gran mayoría empresas con un número marcadamente mayor de empleados.

En cambio, para el total de las empresas en España la media es más representativa, por el hecho de que la presencia de las empresas con un tamaño cercano a 60 empleados supone una parte relativamente mayor que en el caso de las empresas norteamericanas.

La evolución futura que se prevé para esta variable en principio seguiría la pauta de la Tabla 3.

Activo total

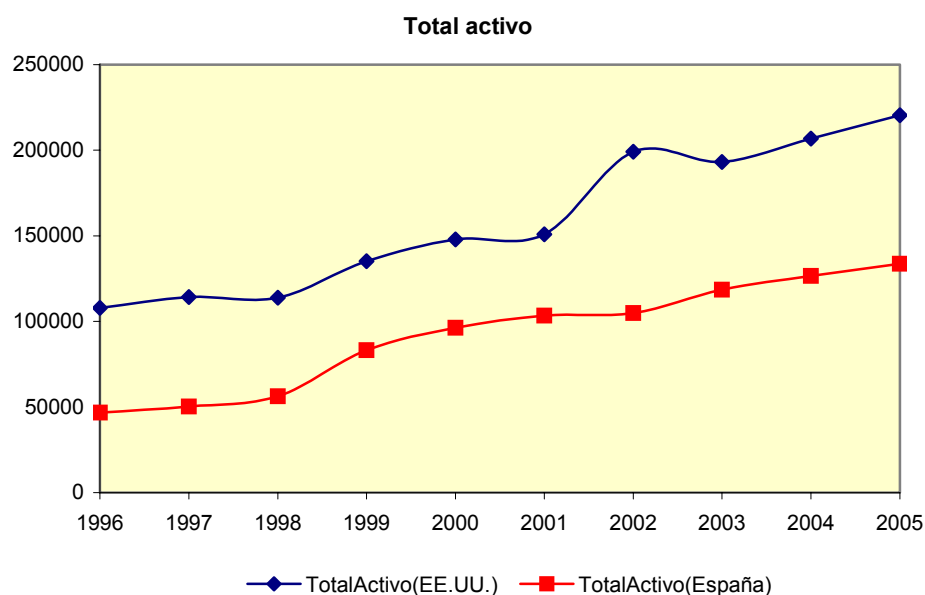
Tabla 5. Evolución del activo

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total activo (EEUU)	107.959	114.252	113.920	135.201	147.859	150.845	199.160	193.072	206.732	220.397
Total activo (España)	46.660	50.267	56.202	83.295	96.249	103.379	104.818	118.620	126.586	133.757

Nota: cifras en miles de euros.

Como puede verse en el Gráfico 19, la evolución de esta variable viene a ser más o menos parecida a las estudiadas previamente.

Gráfico 19. Total activo



Destaca un mantenimiento casi constante de la distancia que separa ambos valores medios. Con respecto a su evolución futura a partir del año 2002 parece predecirse una continuación de las pautas anteriores pero con una cada vez mayor divergencia entre los valores del activo total de las transnacionales norteamericanas y de las empresas en España.

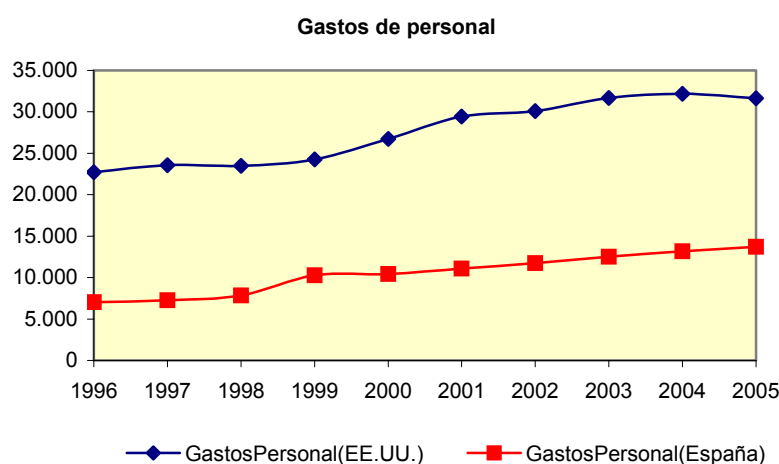
Gastos de personal

Tabla 6. Evolución de los gastos de personal

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gastos de personal (EEUU)	22.703	23.561	23.495	24.255	26.719	29.435	30.086	31.666	32.164	31.620
Gastos de personal (España)	7.012	7.277	7.837	10.278	10.448	11.081	11.725	12.535	13.161	13.733

Nota: cifras en miles de euros.

Gráfico 20. Gastos de personal



La evolución de los gastos del personal es previsible a tenor de los datos ya vistos del número medio de empleados para cada empresa. Esta evolución podría explicarse también por un salario y una retribución media comparativamente más alta para las empresas norteamericanas. Posiblemente también contribuya a ello un mayor gasto en la formación del personal de estas últimas sobre el total en España. Es difícil explicar exactamente la causa de este efecto, debido al desconocimiento de las ponderaciones correspondientes a cada apartado tanto para las empresas estadounidenses como para las españolas.

La predicción futura más inmediata de esta variable puede verse en su correspondiente Gráfico, donde se aprecia el mantenimiento de las diferencias ya existentes en el pasado.

Ventas netas

Tabla 7. Evolución de las ventas netas

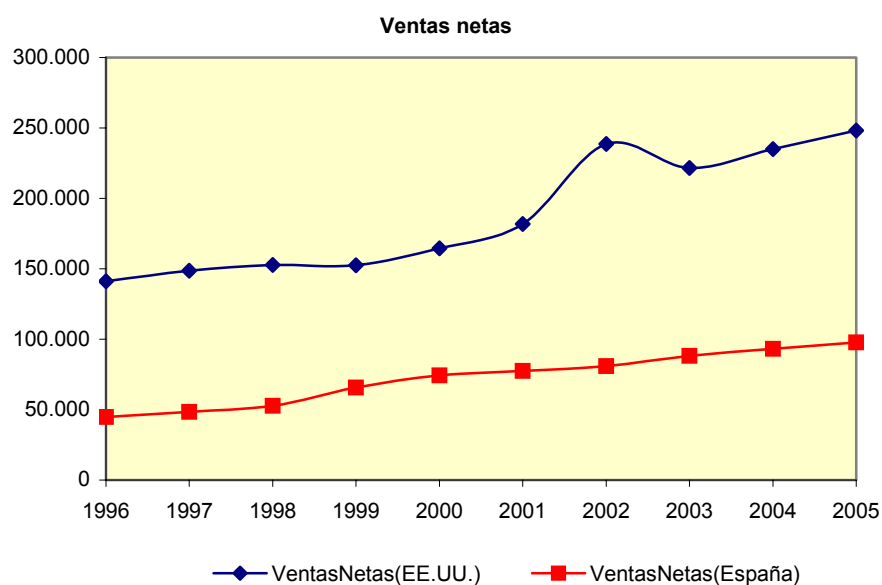
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ventas netas (EEUU)	141.109	148.585	152.736	152.475	164.548	181.825	238.559	221.685	234.973	248.261
Ventas netas (España)	44.734	48.437	52.809	65.727	74.387	77.473	80.859	88.205	93.198	97.794

Nota: cifras en miles de euros.

Paras las cifras de las ventas netas, puede constarse una diferencia muy importante

entre las compañías norteamericanas y las de España; lo que parece confirmar el enfoque claramente más productivo y comercial de las filiales estadounidenses sobre el total.

Gráfico 21. Ventas netas



Una de las consecuencias de este comportamiento apunta hacia la obtención de un beneficio directo para la economía debido a la presencia de las empresas de origen americano en nuestro país, al ser relativamente más productivas comparándolas con el nivel general de las empresas en España.

En lo que se refiere a su evolución futura, se puede prever un aumento cada vez mayor entre los correspondientes valores para ambas muestras.

Valor agregado

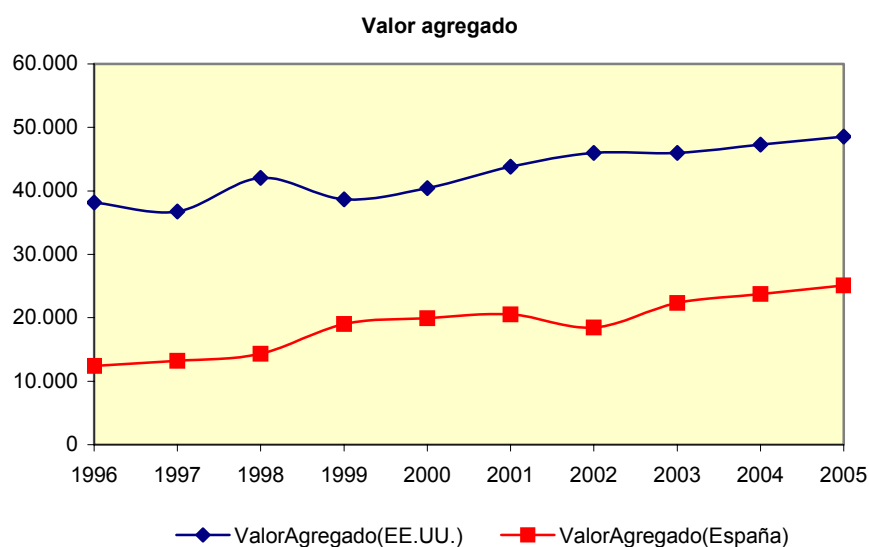
El hecho anterior se confirma al observar los datos para el valor agregado.

Tabla 8. Evolución del valor agregado

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Valor agregado (EEUU)	38.149	36.735	42.059	38.685	40.424	43.808	45.973	45.982	47.269	48.556
Valor agregado (España)	12.397	13.222	14.315	19.030	19.941	20.533	18.462	22.354	23.732	25.111

Nota: cifras en miles de euros.

Gráfico 22. Valor agregado



De la evolución de los valores de la variable de valor agregado tanto para las empresas norteamericanas en España como para las empresas totales en nuestro país, a nivel general, se puede deducir básicamente (teniendo presente que se está trabajando con los valores de las medias aritméticas) que otra vez los datos correspondientes a las sucursales estadounidenses están en un orden por encima de los del conjunto de España, y además se prevé que esta diferencia se acentúe, al menos en un futuro más inmediato, tendiendo a divergir progresivamente.

Análisis de los ratios

Ratios principales

Para un estudio algo más económico, se examinan una serie de ratios calculados a partir de los datos de la base de SABI, para las variables de capital, beneficio y ventas por empleado, expresados en miles de euros por trabajador.

Tabla 9. Ratios

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Capital por empleado (EEUU)	91	101	92	94	106	92	119	122	133	147
Capital por empleado (España)	67	61	59	67	60	52	64	57	56	55
Beneficio por empleado (EEUU)	14	13	15	11	14	12	20	16	17	17
Beneficio por empleado	9	10	12	14	10	9	4	7	6	6

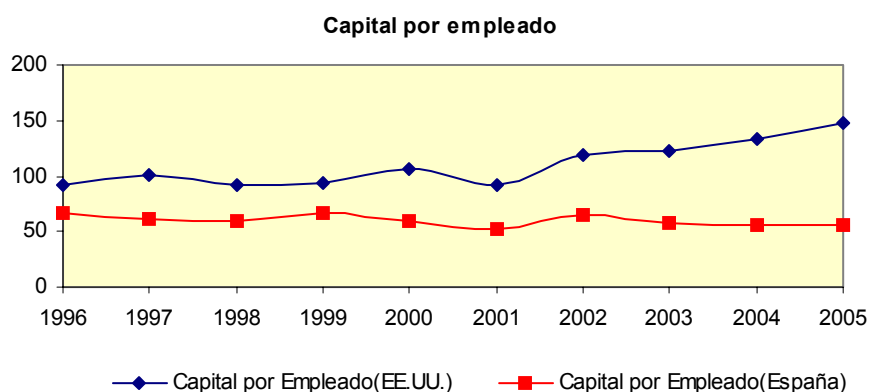
(España)										
Ventas netas por empleado (EEUU)	223	193	211	206	228	230	259	249	257	264
Ventas netas por empleado (España)	154	159	160	186	197	197	200	209	213	216

Nota: cifras en miles de euros por trabajador.

Capital por empleado. Otra vez se aprecian unos valores medios correspondientes a los de las empresas norteamericanas bastante por encima de los valores para España.

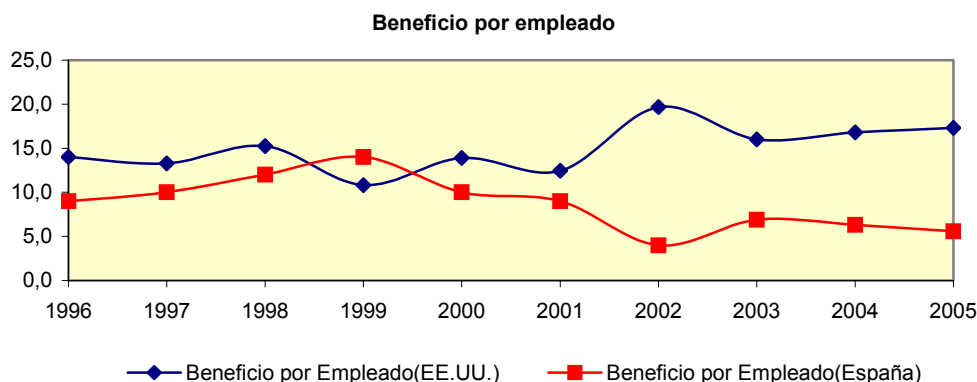
El ratio del capital efectivo por trabajador está siempre a favor de las empresas estadounidenses y su tendencia general al menos para el futuro más inmediato es de seguir pautas de progresiva divergencia.

Gráfico 23. Capital por empleado



Beneficio por empleado. La evolución del beneficio por empleado tiene un comportamiento bien diferenciado de las tendencias generales anteriormente presentadas en este informe. En general, las filiales estadounidenses presentan una evolución por encima de las españolas hasta 1998, pero para el año 1999 la productividad por trabajador disminuyó drásticamente en las empresas norteamericanas recuperándose posteriormente sobre todo a partir de 2002 donde las diferencia entre ambas muestras empieza a acentuarse muchísimo más. Su predicción futura apunta, además, a un mantenimiento de esta tendencia.

Gráfico 24. Beneficio por empleado

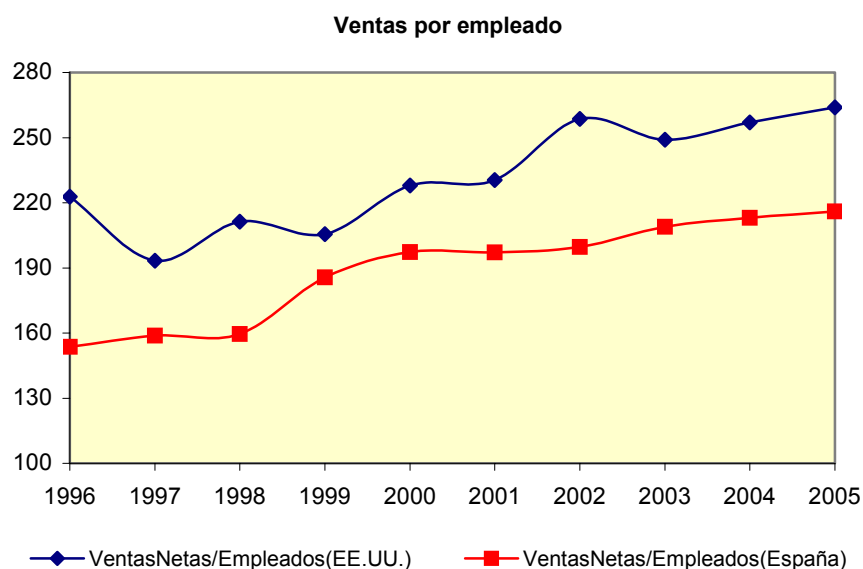


Ventas por empleado. Por último, el ratio de ventas por empleado de las transnacionales norteamericanas en media alcanza su punto máximo en 2002 y siempre se mantiene en una línea ascendente por encima del total de las españolas

que continúa para los años que se han estimado, 2003, 2004 y 2005.

A modo de conclusión se puede decir que la tendencia general en los datos analizados apunta hacia una mayor efectividad de las empresas estadounidenses sobre el total en España, y que, además, presentan una situación futura a corto plazo realmente favorable tanto para el aspecto de una mayor productividad efectiva como para una mayor eficiencia en la distribución de los recursos.

Gráfico 25. Ventas por empleado



Apéndice I: Datos económicos de España

Datos macroeconómicos españoles utilizados en el estudio.

Tabla 1. Datos generales de las cuentas económicas de España (1993-2002)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ventas (millones de euros)										
Cifra de negocios (sector industrial)	218.254,9	246.748,0	276.817,3	295.146,2	324.295,5	345.192,0	373.774,3	420.012,0	440.574,1	447.234,1
Cifra de negocios (sector servicios)	—	—	—	—	—	—	169.109,4	269.815,9	295.231,5	331.549,3
Cifra de negocio total	—	—	—	—	—	—	542.883,7	689.827,9	735.805,6	778.783,4
Gastos de personal (millones de euros)										
Gastos de personal (sector industrial)	46.724,7	47.072,2	48.401,8	51.198,2	53.087,1	56.278,1	59.024,7	63.376,7	68.240,2	69.309,9
Gastos de personal (sector servicios)	—	—	—	—	—	—	32.362,4	55.880,6	62.892,8	73.078,7
Gastos de personal total	—	—	—	—	—	—	91.387,1	119.257,3	131.133,0	142.388,6
Gastos en I+D (millones de euros)										
Gastos en I+D	3.350,1	3.294,5	3.550,1	3.852,6	4.038,9	4.715,0	4.995,4	5.718,9	6.227,2	7.193,5
Gastos en I+D (sector privado)	1.599,7	1.540,5	1.712,2	1.862,6	1.970,9	2.457,2	2.597,1	3.069,0	3.529,4	3.926,3
Activo (millones de euros)										
Activo neto	576.211,9	586.186,1	600.593,5	615.024,6	631.430,8	650.003,1	672.899,0	698.757,9	—	—
Exportaciones (millones de euros)										
Exportaciones de bienes	46.606	58.578	68.152	78.212	93.419	99.850	104.789	124.118	129.771	133.267
Exportaciones de bienes y servicios	70.010	85.401	98.957	110.912	132.169	143.850	155.477	183.646	194.952	197.676
Producción (millones de euros)										
Producto interior bruto	381.748	406.015	437.787	464.251	494.140	527.975	565.419	609.734	653.289	696.208
Producto interior bruto (rama industrial)	—	—	76.631	80.469	86.265	90.743	94.532	100.184	104.193	106.708
Empleo (miles de personas)										
Empleo total	12.293,8	12.207,8	12.512,3	12.835,3	13.259,5	13.807,8	14.568,0	15.369,8	15.945,8	16.257,5
Empleo en investigación	75,3	80,4	79,9	87,3	87,2	97,1	102,2	120,6	125,6	134,3
Empleo investigación (sector empresa)	27,8	27,3	27,6	29,4	30,0	34,7	38,3	47,1	46,5	56,3

Fuente: Base de datos del INE (Instituto Nacional de Estadística) y Fundación BBVA.

Apéndice II: Datos del Bureau of Economic Analysis (BEA)

Las siguientes tablas reflejan datos reportados por el BEA y que han sido utilizados en este estudio.

Tabla 1a. Datos generales de las empresas estadounidenses en España (1983-1992)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Millones de dólares										
Volumen de ventas	8.241	8.614	9.846	13.389	17.258	21.233	23.712	28.349	30.983	32.287
Valor añadido bruto	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gastos en personal	2.054	2.024	2.125	2.882	3.504	3.901	3.349	4.342	4.777	5.091
Gasto en I+D	—	—	—	—	—	—	115,0	103,0	100,0	323,0
Exportaciones	2.024	2.528	2.852	3.479	4.018	5.047	5.034	6.705	8.256	8.417
Total activo	6.715	6.758	8.188	10.534	14.444	15.703	18.103	23.269	25.245	24.495
Activo neto	2.477	2.318	2.501	3.029	3.661	3.898	4.514	5.878	6.267	5.932
Millones de euros										
Volumen de ventas	9.271	10.957	13.007	13.643	14.980	18.006	21.459	22.339	25.065	24.958
Valor añadido bruto	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gastos en personal	2.311	2.575	2.807	2.937	3.041	3.308	3.031	3.421	3.865	3.935
Gastos en I+D	—	—	—	—	—	—	104,1	81,2	80,9	249,7
Exportaciones	2.277	3.216	3.767	3.545	3.488	4.280	4.556	5.284	6.679	6.506
Total activo	7.554	8.596	10.816	10.734	12.537	13.316	16.383	18.336	20.423	18.935
Activo neto	2.787	2.948	3.304	3.087	3.178	3.306	4.085	4.632	5.070	4.585
Miles de personas										
Empleo (personas ocupadas)	154,9	151,0	152,7	157,6	162,5	155,2	120,0	124,0	126,6	124,2

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 1b. Datos generales de las empresas estadounidenses en España (1993-2002)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Millones de dólares										
Volumen de ventas	27.886	31.626	38.545	41.688	40.778	43.362	47.682	45.978	46.890	48.989
Valor añadido bruto (VAB)	–	8.062	9.465	9.448	9.664	10.563	10.786	10.461	10.619	10.654
Gastos en personal	4.725	4.806	5.422	5.588	5.420	5.518	5.913	6.080	6.127	6.547
Gasto en I+D	320,0	(D)	288,0	327,0	181,0	184,0	(D)	213,0	182,0	199,0
Exportaciones	7.062	9.523	11.510	12.568	11.800	12.356	12.492	12.074	13.010	13.676
Total activo	22.692	24.584	29.286	29.903	30.680	37.896	48.642	56.779	60.256	88.487
Activo neto	5.848	6.637	7.837	7.821	7.572	8.289	9.109	8.622	8.527	10.076
Millones de euros										
Volumen de ventas	23.815	26.661	29.487	32.850	35.966	38.722	44.773	49.886	52.376	52.026
Valor añadido bruto (VAB)	–	6.796	7.241	7.445	8.524	9.433	10.128	11.350	11.861	11.315
Gastos en personal	4.035	4.051	4.148	4.403	4.780	4.928	5.552	6.597	6.844	6.953
Gastos en I+D	273,3	(D)	220,3	257,7	159,6	164,3	(D)	231,1	203,3	211
Exportaciones	6.031	8.028	8.805	9.904	10.408	11.034	11.730	13.100	14.532	14.524
Total activo	19.379	20.724	22.404	23.564	27.060	33.841	45.675	61.605	67.306	93.973
Activo neto	4.994	5.595	5.995	6.163	6.679	7.402	8.553	9.355	9.525	10.701
Miles de personas										
Empleo (personas ocupadas)	128,8	128,4	134,8	134,4	143,1	144,4	166,5	182,1	183,9	182,6

Fuente: US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 2. Volumen de ventas por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Ventas	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	47.682	44.773	45.978	49.886	46.890	52.376	48.989	52.026
Industria extractiva	(D)	(D)	21	23	22	25	23	24
Energía y agua	(D)	(D)	66	72	73	82	76	81
Total industria	33.554	31.507	31.160	33.809	31.269	34.927	33.152	35.207
Alimentación y bebidas	(D)	(D)	2.265	2.458	2.193	2.450	2.048	2.175
Química	(D)	(D)	6.331	6.869	6.293	7.029	7.123	7.565
Industria primaria y fabricación de metales	3.140	2.948	2.602	2.823	3.111	3.475	2.988	3.173
Maquinaria	(D)	(D)	1.145	1.242	954	1.066	1.125	1.195
Computadores y productos electrónicos	(D)	(D)	2.802	3.040	2.494	2.786	2.472	2.625
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	875	822	812	881	723	808	862	915
Equipos de transporte	12.772	11.993	11.561	12.544	11.651	13.014	12.577	13.357
Comercio al por mayor	9.650	9.061	9.849	10.686	9.772	10.915	9.550	10.142
Información	(D)	(D)	1.074	1.165	970	1.083	1.025	1.089
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	865	812	1.034	1.122	1.382	1.544	1.558	1.655
Servicios técnicos, profesionales y científicos	1.258	1.181	1.198	1.300	1.411	1.576	1.408	1.495
Otros	(D)	(D)	1.578	1.712	1.990	2.223	2.197	2.333

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 3. Valor añadido bruto por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002).

Valor añadido bruto	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	10.786	10.128	10.461	11.350	10.619	11.861	10.654	11.315
Industria extractiva	9	8	22	24	23	26	25	27
Energía y agua	28	26	28	30	(D)	(D)	32	34
Total industria	7.611	7.147	6.945	7.535	6.566	7.334	7.217	7.664
Alimentación y bebidas	606	569	591	641	563	629	495	526
Química	1.753	1.646	1.650	1.790	1.812	2.024	1.935	2.055
Industria primaria y fabricación de metales	706	663	747	810	726	811	760	807
Maquinaria	464	436	432	469	368	411	398	423
Computadores y productos electrónicos	477	448	426	462	339	379	416	442
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	312	293	295	320	260	290	296	314
Equipos de transporte	1.910	1.793	1.595	1.731	1.133	1.266	1.573	1.671
Comercio al por mayor	1.706	1.602	1.842	1.999	1.936	2.163	1.606	1.706
Información	286	269	336	365	(D)	(D)	240	255
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	272	255	-28	-30	305	341	280	297
Servicios técnicos, profesionales y científicos	485	455	489	531	552	617	420	446
Otros	388	364	826	896	916	1.023	835	887

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 4. Gastos en personal por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Gastos de personal	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	5.913	5.552	6.080	6.597	6.127	6.844	6.547	6.953
Industria extractiva	2	2	3	3	3	3	3	3
Energía y agua	2	2	4	4	(D)	(D)	5	5
Total industria	3.974	3.732	3.773	4.094	3.613	4.036	4.167	4.425
Alimentación y bebidas	403	378	400	434	396	442	311	330
Química	776	729	742	805	783	875	868	922
Industria primaria y fabricación de metales	303	285	234	254	311	347	318	338
Maquinaria	289	271	227	246	190	212	213	226
Computadores y productos electrónicos	233	219	218	237	238	266	334	355
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	202	190	184	200	178	199	195	207
Equipos de transporte	1.009	947	1.006	1.092	759	848	1.168	1.240
Comercio al por mayor	828	777	956	1.037	1.029	1.149	843	895
Información	211	198	231	251	(D)	(D)	217	230
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	175	164	193	209	234	261	253	269
Servicios técnicos, profesionales y científicos	364	342	367	398	416	465	417	443
Otros	357	335	553	600	617	689	642	682

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 5. Gasto en investigación y desarrollo por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Gastos en I+D	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	(D)	(D)	213	231	182	203	199	211
Industria extractiva	0	0	0	0	0	0	0	0
Energía y agua	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	0	0
Total industria	(D)	(D)	188	204	155	173	(D)	(D)
Alimentación y bebidas	5	5	3	3	4	4	6	6
Química	(D)	(D)	63	68	73	82	92	98
Industria primaria y fabricación de metales	3	3	6	7	8	9	8	8
Maquinaria	6	6	2	2	1	1	(*)	(*)
Computadores y productos electrónicos	(D)	(D)	45	49	39	44	28	30
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)		(D)	(D)
Equipos de transporte	55	52	47	51	10	11	(D)	(D)
Comercio al por mayor	3	3	24	26	26	29	(D)	(D)
Información	0	0	(*)	(*)	0	0	0	0
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	0	0	0	0	0	0	0	0
Servicios técnicos, profesionales y científicos	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 6. Exportaciones por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Exportaciones	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	12.492	11.730	12.074	13.100	13.010	14.532	13.676	14.524
Industria extractiva	0	0	(*)	(*)	(*)	(*)	0	0
Energía y agua	0	0	0	0	0	0	0	0
Total industria	11.377	10.683	10.833	11.754	11.615	12.974	12.275	13.036
Alimentación y bebidas	86	81	168	182	100	112	83	88
Química	1.089	1.023	1.425	1.546	1.703	1.902	1.853	1.968
Industria primaria y fabricación de metales	910	854	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)
Maquinaria	244	229	207	225	(D)	(D)	(D)	(D)
Computadores y productos electrónicos	965	906	1.024	1.111	1.027	1.147	377	400
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	537	504	482	523	450	503	495	526
Equipos de transporte	6.999	6.572	6.392	6.935	6.180	6.903	6.850	7.275
Comercio al por mayor	794	746	909	986	1.039	1.161	1.039	1.103
Información	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)
Servicios técnicos, profesionales y científicos	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)	(D)
Otros	52	49	(D)	(D)	95	106	121	129

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 7. Activos por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Total activo	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	48.642	45.675	56.779	61.605	60.256	67.306	88.487	93.973
Industria extractiva	81	76	87	94	94	105	107	114
Energía y agua	219	206	202	219	187	209	217	230
Total industria	22.628	21.248	21.852	23.709	22.387	25.006	32.648	34.672
Alimentación y bebidas	2.160	2.028	1.876	2.035	1.642	1.834	1.776	1.886
Química	5.531	5.194	5.888	6.388	6.363	7.107	11.166	11.858
Industria primaria y fabricación de metales	3.268	3.069	2.856	3.099	3.317	3.705	3.459	3.673
Maquinaria	738	693	696	755	452	505	580	616
Computadores y productos electrónicos	1.278	1.200	1.336	1.450	1.344	1.501	1.755	1.864
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	686	644	672	729	566	632	1.070	1.136
Equipos de transporte	5.069	4.760	5.018	5.445	4.650	5.194	6.556	6.962
Comercio al por mayor	6.146	5.771	6.408	6.953	7.362	8.223	8.028	8.526
Información	901	846	786	853	712	795	873	927
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	5.460	5.127	6.364	6.905	7.949	8.879	10.611	11.269
Servicios técnicos, profesionales y científicos	1.214	1.140	1.432	1.554	1.488	1.662	1.538	1.633
Otros	11.994	11.262	19.649	21.319	20.079	22.428	34.465	36.602

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 8. Activo neto por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Activo neto	1999		2000		2001		2002	
	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn	US\$ mn	€ mn
Total sectores	9.109	8.553	8.622	9.355	8.527	9.525	10.076	10.701
Industria extractiva	42	39	47	51	50	56	59	63
Energía y agua	149	140	134	145	125	140	150	159
Total industria	6.642	6.237	6.109	6.628	5.835	6.518	7.064	7.502
Alimentación y bebidas	433	407	363	394	362	404	362	384
Química	2.063	1.937	1.983	2.152	2.081	2.324	2.444	2.596
Industria primaria y fabricación de metales	705	662	715	776	753	841	795	844
Maquinaria	120	113	90	98	57	64	72	76
Computadores y productos electrónicos	350	329	274	297	250	279	300	319
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	164	154	153	166	127	142	219	233
Equipos de transporte	1.871	1.757	1.723	1.869	1.382	1.544	1.898	2.016
Comercio al por mayor	987	927	896	972	817	913	961	1.021
Información	151	142	73	79	137	153	145	154
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	116	109	134	145	163	182	204	217
Servicios técnicos, profesionales y científicos	63	59	96	104	118	132	120	127
Otros	960	901	1.132	1.228	1.283	1.433	1.372	1.457

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 9. Empleo por sector de actividad de las empresas estadounidenses en España (1999-2002)

Personas ocupadas	1999	2000	2001	2002
	miles de personas			
Total sectores	166,5	182,1	183,9	182,6
Industria extractiva	0,1	0,1	0,1	0,1
Energía y agua	0,1	0,2	A	0,2
Total industria	114,4	115,4	113,7	111,5
Alimentación y bebidas	11,5	11,8	11,8	9,1
Química	16,3	17,8	17,5	18,3
Industria primaria y fabricación de metales	9,4	7,7	9,4	9,1
Maquinaria	7,4	7,3	5,9	6,1
Computadores y productos electrónicos	5,5	6,3	5,6	6,1
Equipo eléctrico, aparatos y componentes	7,9	7,4	6,6	7,4
Equipos de transporte	34,6	35,7	34,9	34,2
Comercio al por mayor	16,5	19,7	21,0	22,1
Información	8,2	8,5	7,1	6,3
Finanzas (menos instituciones de depósito) y seguros	3,3	3,7	5,3	5,5
Servicios técnicos, profesionales y científicos	6,8	7,7	8,0	7,6
Otros	17,2	26,9	29,4	29,4

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Comentarios:

(*) indica que se desprecia el dato por ser menor de 500.000 dólares.

(D) indica que no se da el valor por falta o ruptura de la información de los datos que reportan las empresas.

El tipo de cambio utilizado para pasar de dólares a euros ha sido la media anual para cada año, publicada por el Banco de España.

Tabla 10a. El valor histórico en libros de la inversión directa extranjera de EEUU en millones de US\$ (1999-2003)

	Posición de la inversión directa en base al coste histórico				
	1999	2000	2001	2002	2003
Reino Unido	216.638	230.762	228.230	239.219	272.640
Canadá	119.590	132.472	152.601	170.169	192.409
Holanda	121.315	115.429	147.687	164.217	178.933
Suiza	40.532	55.377	63.768	71.454	86.435
Bermuda	50.847	60.114	84.969	80.048	84.609
Alemania	53.399	55.508	63.396	67.404	80.163
Japón	55.120	57.091	55.651	65.939	73.435
Luxemburgo	22.148	27.849	50.771	59.496	66.919
México	37.151	39.352	52.544	55.724	61.526
Singapur	20.665	24.133	40.764	52.449	57.589
Irlanda	25.157	35.903	39.541	46.617	55.463
Islas del Reino Unido, Caribe	29.762	33.451	36.443	49.806	54.507
Francia	43.120	42.628	40.125	42.999	47.914
Hong Kong	22.759	27.447	32.494	41.571	44.323
Australia	35.386	34.838	27.778	34.409	40.985
España	19.970	21.236	28.174	33.735	38.215
Italia	17.889	23.484	22.883	24.886	30.417
Brasil	37.184	36.717	32.027	27.615	29.915
Suecia	10.624	25.959	26.374	29.359	28.905
Bélgica	21.756	17.973	22.589	24.868	25.804
Otros	12.083	11.665	17.317	20.180	20.832
República de Corea	7.474	8.968	9.977	12.178	13.318
China	9.401	11.140	12.081	10.499	11.877
India	2.390	2.379	2.496	3.283	3.609

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Tabla 10b. El valor histórico en libros de la inversión directa de EEUU en el exterior, en millones de US\$ (1999-2003)

	Salidas de capital (afluencias (-))				
	1999	2000	2001	2002	2003
Reino Unido	47.265	28.317	7.890	16.852	30.455
Canadá	22.824	16.899	16.841	11.534	13.826
Holanda	13.320	961	12.025	14.633	14.968
Suiza	6.929	8.687	4.170	6.683	14.444
Bermuda	6.871	9.363	7.007	-1.991	1.832
Alemania	5.658	3.811	11.823	-216	8.676
Japón	10.602	4.295	-4.731	7.877	5.800
Luxemburgo	4.535	2.474	20.402	8.879	5.241
México	8.164	4.203	14.226	5.171	5.667
Singapur	3.863	3.688	5.593	4.377	5.699
Irlanda	4.741	9.823	2.437	5.663	9.093
Islas del Reino Unido, Caribe	11.264	989	-1.129	2.157	3.057
Francia	2.111	1.967	476	3.324	1.504
Hong Kong	4.447	4.922	4.787	1.687	1.725
Australia	4.868	890	-751	5.139	3.881
España	5.689	2.249	1.642	2.694	3.375
Italia	3.729	6.404	1.767	1.807	3.485
Brasil	5.672	3.350	113	339	-266
Suecia	6.710	14.504	-6.883	1.877	3.000
Bélgica	1.431	-1.508	4.126	2.127	759
Otros	2.100	-754	1.452	2.240	417
República de Corea	2.557	2.338	1.206	1.755	954
China	1.947	1.817	1.912	924	1.540
India	269	92	214	887	243

Nota: En esta tabla, a diferencia de lo que ocurre con las cuentas de transacciones internacionales, la renta y las salidas de capital se muestran sin un ajuste de coste actual.

Fuente: *US Direct Investment Abroad, Financial and Operating Data*, Bureau of Economic Analysis (BEA).

Apéndice III: Encuesta

La encuesta fue dirigida a las empresas norteamericanas asociadas a la *American Business Council*.

Dicha encuesta se envió por *e-mail* a una población total de 50 empresas de capital norteamericano establecidas en España. De las 50, finalmente (a fecha 8 de octubre de 2004) contestaron correctamente al cuestionario 11 compañías¹¹, lo que ha supuesto una muestra bastante limitada para tenerla en cuenta en el presente estudio.

Resumen de las repuestas recibidas para una muestra de 8 empresas:

1. Datos básicos y de actividad de la empresa	Contesta ó respuesta ≠ 0	No contesta ó respuesta = 0
1.1. Actividad principal de la empresa	11	0
1.2. Año de establecimiento o constitución en España	11	0
1.3. Ventas anuales de la compañía	10	1
1.4. Exportaciones anuales	4	7
1.5. Número de personas empleadas	11	0
1.6. VAB de la producción de la empresa	4	7
1.7. Procedencia del capital de la compañía	11	0

2. Actividades tecnológicas, empleo y comercio exterior	Contesta ó respuesta ≠ 0	No contesta ó respuesta = 0
2.1. Gastos internos en I+D (realizados por el dto. de I+D)	6	5
2.2. Gastos externos en I+D (realizados fuera de la empresa)	4	7
2.3. Exportaciones en productos tecnológicos	2	9
2.4. Nº de patentes solicitadas por la empresa	0	11
2.5. Pagos por royalties (patentes)	0	11
2.6. Pagos por royalties (marcas)	2	9
2.7. Gastos en formación de la compañía	9	2
2.8. Personal dedicado a actividades de I+D	6	5

Resumen de los datos de tipo cualitativo recibidos y contestados positivamente para una muestra de 11 empresas:

- **Actividad principal de la empresa:** educación superior, informática (3), bebidas refrescantes, servicios financieros (2), tecnología y comunicación, consultoría e intermediación inmobiliaria, aeronáutica, fabricación y comercialización de automóviles y comercialización de productos fotográficos.

TOTAL ► Sector servicios: 8 empresas. Sector industrial: 3 empresas.

- **Año de establecimiento o constitución de la compañía en España:** 1913, 1953, 1957, 1972, 1973, 1975, 1979, 1982, 1986, 1998, y 1999.

¹¹ Estas empresas son: Citigroup, General Electric Ibérica, CB Richard Ellis, Universidad Europea de Madrid, Coca Cola España, Boeing España, Oracle Ibérica S.L., Sun Microsystems Ibérica, General Motors España S.L, Kodak S.A. y EMC.

- ***Lugar de establecimiento en España:*** Alcobendas, Madrid (6), Villaviciosa de Odón, Las Rozas (2), Zaragoza.

TOTAL ► Comunidad de Madrid: 10 empresas. Aragón: 1 empresa.

- ***Procedencia de entrada de capital en la empresa:***

* Directamente de la casa matriz: 8

* A través de otro país: 2 (países: Luxemburgo y Reino Unido)

* Ambos: 1 (país: Reino Unido)

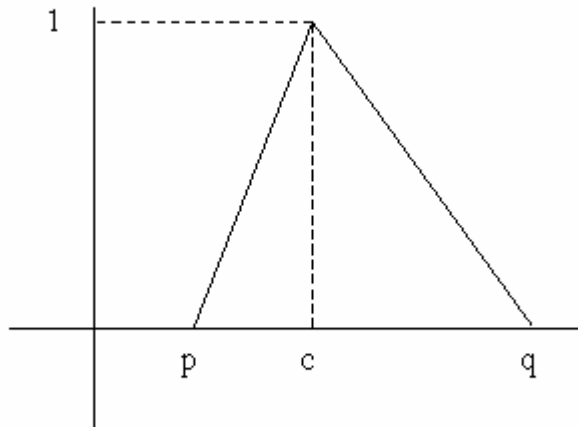
Apéndice IV: Metodología para la previsión futura de los datos estimados

Dado que se dispone de un número muy pequeño de datos y las premisas para efectuar cualquier tipo de análisis estadístico basado en la Inferencia Estadística son muy insuficientes, se ha optado por utilizar un enfoque basado en la *regresión fuzzy* debido a que las conclusiones pueden tener una justificación más defendible.

Se ha decidido tomar el método planteado por P. D'Urso y T. Gastaldi en el cual se hace una adaptación de su modelo pero tomando como variable *input* al tiempo, ya que se le puede de esta forma caracterizar sin ningún riesgo como variable nítida.

Se ha propuesto un procedimiento de ajuste automático de un modelo polinomial regresivo a los "datos borrosos". Los datos de *input* están representados por una variable nítida. De esta forma se plantea una estrategia de búsqueda de una clase de funciones interpoladoras que consigan el ajuste óptimo a los datos.

Se supone, entonces, una variable independiente nítida y una variable dependiente fuzzy de tipo triangular: $Y = (c, p, q)$



El modelo de regresión polinomial borrosa se plantea de la siguiente manera:

$$c_i = a_0 + \sum_{j=1}^m a_j x_i^j + \varepsilon_i$$

$$p_i = d + b \sum_{j=1}^m a_j x_i^j + \lambda_i$$

$$q_i = h + g \sum_{j=1}^m a_j x_i^j + \rho_i$$

donde m es el orden del modelo polinomial y las x_i , $\forall i = 1, \dots, n$ son las observaciones de la variable independiente y los demás son parámetros del modelo.

Se obtiene una representación matricial de la siguiente forma:

$$C = C^* + \varepsilon \text{ donde } C^* = VA$$

$$P = P^* + \lambda \text{ donde } P^* = C^* b + Id$$

$$Q = Q^* + \rho \text{ donde } Q^* = C^* g + Ih$$

y V es una matriz de $n \times (m+1)$ definida de la siguiente manera:

$$V = \begin{pmatrix} 1 & x_1 & x_1^2 & \cdots & x_1^m \\ 1 & x_2 & x_2^2 & \cdots & x_2^m \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ 1 & x_n & x_n^2 & \cdots & x_n^m \end{pmatrix}$$

$A = (a_0, a_1, \dots, a_m)$ es el vector de $((m+1) \times 1)$ que representa los parámetros del modelo regresivo.

C, C^* son los vectores de $(n \times 1)$ que representan los centros observados y los centros interpolados respectivamente.

P, P^* son los vectores de $(n \times 1)$ representando los límites de izquierda de los números fuzzy observados e interpolados respectivamente.

Q, Q^* representa lo mismos que P, P^* pero para los límites de la derecha.

I es el vector de $(n \times 1)$ cuyos elementos están representados por los números 1.

$\varepsilon, \lambda, \rho$ son los vectores de $(n \times 1)$ que representan a los residuos del modelo, y finalmente, b, d, g, h son los parámetros del modelo.

Asimismo, para el modelo se propone la siguiente medida de la disimilitud entre dos vectores borrosos triangulares:

$$\Delta(A, b, d, g, h) \stackrel{def}{=} [(C - C^*)^t (C - C^*) w_C + (P - P^*)^t (P - P^*) w_P + (Q - Q^*)^t (Q - Q^*) w_Q]$$

Como se puede observar, el modelo descrito arriba se basa en tres sub-modelos; el primero de los cuales sirve para la interpolación polinómica de los centros de los números borrosos. Los dos modelos restantes son lineales y se construyen encima del modelo anterior y sirven para reconstruir los límites izquierdo y derecho interpolados.

Esta formulación permite paliar el posible efecto entre el tamaño de la distancia de los centros a los límites y la magnitud de las estimaciones de los centros.

La solución recursiva del sistema planteado se halla igualando las derivadas parciales a "0". Haciendo los cálculos pertinentes se obtiene:

$$A = \frac{1}{(w_C + b^2 w_P + g^2 w_Q)} \left[(V^t V)^{-1} V^t (C w_C + (P - Id) b w_P + (Q - Ih) g w_Q) \right]$$

$$b = (A'V'VA)^{-1}(A'V'P - A'V'Id)$$

$$d = \frac{1}{n}(P'I - A'V'Id)$$

$$g = (A'V'VA)^{-1}(A'V'Q - A'V'Ih)$$

$$h = \frac{1}{n}(Q'I - A'V'Ig)$$

El procedimiento de ajuste automático se está planteando a partir de un grado t_0 y se procede, si hace falta, a un aumento de grado para conseguir un mejor ajuste a los datos del polinomio.

Evidentemente, en este tipo de casos tiene que haber algún tipo de regla del test de parada. Entre las distintas posibilidades que se pueden adoptar podría sugerirse un test basado en el siguiente *coeficiente de determinación ajustado*:

$$\bar{R}^2 = R^2 - \frac{m}{n-m-1}(1-R^2)$$

donde, en este caso:

$$R^2 = \frac{(C^* - \bar{C})'(C^* - \bar{C}) + (P^* - \bar{P})'(P^* - \bar{P}) + (Q^* - \bar{Q})'(Q^* - \bar{Q})}{(C - \bar{C})'(C - \bar{C}) + (P - \bar{P})'(P - \bar{P}) + (Q - \bar{Q})'(Q - \bar{Q})}$$

y donde:

$\bar{C}, \bar{P}, \bar{Q}$ son las medias de C, P, Q .

Se puede comprobar que:

$$\bar{C} = \bar{C}^*$$

$$\bar{P} = \bar{P}^*$$

$$\bar{Q} = \bar{Q}^*$$

Así, el procedimiento sería empezar con $t = 1$, e ir incrementado el orden hasta que:

$$R^2(t+1) - R^2(t) < \varepsilon$$

O también se podría considerar el criterio siguiente:

$$\frac{R^2(t+1) - R^2(t)}{R^2(t)} < \varepsilon$$

donde ε es un umbral pequeño arbitrariamente elegido.

Cuando se llegue al cumplimiento de esta condición el procedimiento se parará y el resultado será el mejor ajuste efectuado por el polinomio de grado t .

El umbral ε puede interpretarse como el coste de la precisión del ajuste a la complejidad del modelo polinomial.

En la práctica, una de las posibles formas de la inspección reiterativa del modelo, -con el fin de establecer el momento de la parada-, podría ser mediante la comprobación visual del ajuste de la función de interpolación a los datos (algo casi descartable para dimensiones mayores).

Apéndice V: Lista de empresas de capital EEUU incluidas en la base de datos SABI

3M ESPANA S.A.
A.P. AMORTIGUADORES SA
ABBOTT LABORATORIES SA
AEP INDUSTRIES PACKAGING ESPANA SA
AGERE SYSTEMS MANAGEMENT S.L.
ALCOA INESPAL SA
ALCOA INVERSIONES ESPANA SL.
ALCON CUSI SA
ALD AUTOMOTIVE SERVICES SA
ALLERGAN SA
AMC ENTERTAINMENT ESPANA S.A.
AMERICAN NIKE SA
AMI DODUCO ESPANA SL
AMWAY DE ESPANA SA
APPLERA HISPANIA S.A.
ARVINMERITOR A&ET SA
ASCENTIAL SOFTWARE IBERICA S.A.
ASHLAND CHEMICAL HISPANIA S.L.
AT & T GLOBAL NETWORK SERVICES ESPANA S.L.
ATLANTIC COPPER HOLDING S.A. (EXTINGUIDA)
BAXTER S.L.
BBDO ESPANA SA
BECTON DICKINSON SA
BELGICAST INTERNACIONAL S.L.
BELTONE ESPANA SA
BESTFOODS ESPANA SA (EXTINGUIDA)
BHA PURFILTER S.L.
BICC CABLES ENERGIA Y COMUNICACIONES SA
BIMBO SA
BMC SOFTWARE SA
BRAUN ESPANOLA SA
BRISTOL MYERS SQUIBB S.L.
BURGER KING ESPANA SA
CA COMPUTER ASSOCIATES SA
CABOT SA
CARGILL ESPANA SA
CARTONAJES INTERNATIONAL SA
CARTONAJES UNION SA
CENTRO DE ASISTENCIA TELEFONICA SA
CERAMICAS SANITARIAS REUNIDAS SA
CISCO SYSTEMS (SPAIN) S.L.
COMPANIA DE BEBIDAS PEPSICO SA
CONTROL TECHNIQUES IBERIA SA
COORS BREWING IBERICA SA
D ARCY MASIUS BENTON AND BOWLES SA
DELL COMPUTER SA
DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS ESPANA S.L.
DELPHI DIESEL SYSTEMS S.L.

El impacto de la IED de EEUU en España

DELPHI PACKARD ESPANA S.L.
DHL INTERNACIONAL ESPANA SA
DOW CHEMICAL IBERICA SL
DU PONT IBERICA S.L.
DUNKIN ESPANOLA SA
DUO FAST DE ESPANA SA
ECOLAB HISPANO-PORTUGUESA SA
ELECTRONIC DATA SYSTEMS ESPANA SA
EMERSON ENERGY SYSTEMS IBERIA S.A.
EQUIFAX IBERICA SL
ESSELTE SA
ESSO ESPANOLA S.L.
EUREST COLECTIVIDADES SA
EUREST SA
FERRO SPAIN S.A.
FMC AIRLINE EQUIPMENT EUROPE S.L.
FMC AIRLINE EQUIPMENT EUROPE S.L. (EXTINGUIDA)
FMC FOODTECH S.L.
FMC FORET SA
FORMICA ESPANOLA SA
FOSTER WHEELER IBERIA SA
GATES VULCA SA
GE POWER CONTROLS IBERICA S.L.
GE POWER MANAGEMENT SOCIEDAD ANONIMA.
GENERAL ELECTRIC PLASTICS S.L. (EXTINGUIDA)
GENERAL MOTORS HOLDING ESPANA SL
GRUPO GILLETTE ESPANA S.L.
HALLMARK CARDS IBERICA SA
HENRY SCHEIN ESPANA SA
HERRAMIENTAS EUROTOOLS SA
HERTZ DE ESPANA SA
INGRAM MICRO S.A.
INSTALACIONES Y TENDIDOS TELEFONICOS SA
INTERGRAPH ESPANA SA
INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES SA
INVERSIONES CASPIO S.L.
IONICS IBERICA SA
ITW ESPANA S A
J P MORGAN ESPANA SA
J WALTER THOMPSON SA
JANSSEN CILAG SA
JOHN DEERE IBERICA SA
JOHNSON CONTROLS ESPANA S.L.
KIMBERLY CLARK SL
KODAK SA
KRAFT FOODS ESPANA SA
LABORATORIOS BELMAC S. A.
LANDIS A GYR S.A.
LEAR CORPORATION HOLDING SPAIN S.L.

El impacto de la IED de EEUU en España

LEAR CORPORATION SPAIN SOCIEDAD LIMITADA.
LEVI STRAUSS DE ESPANA SA
LEVITT BOSCH AYMERICH SA
LILLY SA
LINCOLN KD SA
LINK EXTERNALIZACION DE SERVICIOS S.L.
LUCENT TECHNOLOGIES PARSIPANIS S.L.
MAC DERMID ESPANOLA SA
MALLINCKRODT MEDICAL S. A.
MANPOWER TEAM EMPRESA DE TRABAJO TEMPORAL SAU
MATTEL ESPANA S.A.
MCDONALD S SISTEMAS DE ESPANA INC SUCURSAL EN ESPANA
MCLANE ESPANA S.A.
MEAD EMBALAJE SL
MERCK FARMA Y QUIMICA SA
MERCK SHARP & DOHME DE ESPANA SOCIEDAD ANONIMA
META4 SPAIN SA
MICROSOFT INTERNATIONAL HOLDINGS SPAIN S R L.
MISCO IBERIA COMPUTER SUPPLIES SA
MOBLES BELLMUNT S. L.
MOTOROLA ESPANA SA
NAIPES HERACLIO FOURNIER SA
NCH ESPANOLA SA
NCR ESPANA SA
NEW TEKNON S.A.
OPEL ESPANA DE AUTOMOVILES SOCIEDAD LIMITADA
ORFI FARMA S.L.
PBG HOLDING DE ESPANA ETVE S.A.
PEOPLESOFT IBERICA S.L.
PERFILES Y TECHOS S.L.
PFIZER CONSUMER HEALTHCARE S COM P A.
PHARMACIA SPAIN SA
PHILIP MORRIS SPAIN SA
POLAROID ESPANA SA
PPG IBERICA SA
PRAXAIR ESPANA SL
PROCTER & GAMBLE MATARO S.L.
PROYECTOS MED FORD S.L.
R-C SPAIN SL
REFRESCOS ENVASADOS SA
RIVERWOOD ESPANA SA
ROVEMA IBERICA SA
RSI ROSS SYSTEMS IBERICA SL
SAINT LOUIS UNIVERSITY IN SPAIN SA
SANTA BARBARA SISTEMAS SA
SARA LEE BAKERY IBERIAN INVESTMENTS SL
SCHERING ESPANA SA
SENSIENT FRAGRANCES SA
SENSORMATIC ELECTRONICS CORPORATION SA

El impacto de la IED de EEUU en España

SIEBEL SYSTEMS ESPANA S.L.
SITEL IBERICA TELESERVICES SA
SOCIEDAD ESPANOLA CHRYSLER JEEP IBERIA SOCIEDAD ANONIMA.
SOCIEDAD ESPANOLA DE CARBUROS METALICOS SA
SUN MICROSYSTEMS IBERICA SA
TECNICAS Y SERVICIOS DE AUTOMOCION SA
TELECONNECT COMUNICACIONES S.A.
TENNECO AUTOMOTIVE IBERICA SA
TEXACO PETROLIFERA SA
THE MCGRAW HILL COMPANIES INC
THE WALT DISNEY COMPANY IBERIA S.L.
TI GROUP AUTOMOTIVE SYSTEMS (PAMPLONA) SA
TIMKEN IRB SA
TOYS R US IBERIA SA
TRAGOS BONNANGE WIESENDANGER AJROLDI DE ESPANA SA
TRW AUTOMOTIVE ESPANA SL.
TYCO ELECTRONICS AMP ESPANA SA
UNION ESPANOLA DE EXPLOSIVOS S.A.
UNITED PARCEL SERVICE ESPANA LTD Y COMPANIA SRC
UNIVERSAL MCCANN SA
UNIVERSAL MUSIC SPAIN S.L.
VORIDIAN ESPANA S.A.
WARNACO INTIMO SA
WARNER HOME VIDEO ESPANOLA SA
WARNER MUSIC SPAIN SA
WRIGLEY CO SA
WYETH FARMA S.A.
XEROX ENGINEERING SYSTEMS ESPANOLA SA (EN LIQUIDACION)
XEROX ESPANA THE DOCUMENT COMPANY SA
YELMO CINEPLEX S.L.
YOUNG & RUBICAM S.L.
ZARDOYA OTIS SA